

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายที่จะคงความเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย ที่มีคุณภาพ เพื่อจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับราคาที่แตกต่างกันไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2526 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เมื่อเริ่มก่อตั้งประกอบด้วยนายอนันต์ อิศวโกติน และนางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ บริษัทได้เข้าเป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2532 และเปลี่ยนฐานะเป็นบริษัทจดทะเบียนเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2534

บริษัทประสบปัญหาทางการเงินในช่วงปี 2541 – 2542 อันเป็นผลจากวิกฤตเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัว บริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จในปี 2542 โดยมีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมและผู้ถือหุ้นรายใหม่คือ Government of Singapore Investment Corporation (GIC) หลังจากการเพิ่มทุนดังกล่าว ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2560 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอิศวโกตินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 30.72 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 16.17 (ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2561 GIC ถือหุ้นจำนวน 8%)

ในระหว่างปี 2555 จนถึงวันที่ 28 สิงหาคม 2560 ซึ่งเป็นวันปิดทะเบียนล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)					
	พ.ย. 2555	ส.ค. 2556	ก.ย. 2557	ส.ค. 2558	ส.ค. 2559	ส.ค. 2560
1. กลุ่มนายอนันต์ อิศวโกติน						
1.1 นายอนันต์ อิศวโกติน	23.76	23.76	22.07	24.43	24.27	23.93
1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด *	5.62	5.62	5.22	5.78	5.74	5.66
1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ **	1.14	1.14	1.03	1.15	1.15	1.13
รวมกลุ่มนายอนันต์ อิศวโกติน	30.52	30.52	28.32	31.36	31.16	30.72
2. GIC Private Limited C.***	16.01	16.12	14.96	16.55	17.01	16.17
3. อื่นๆ	53.47	53.36	56.72	52.09	51.83	53.11
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	10,025.9	10,025.9	10,798.2	11,694.9	11,779.1	11,949.7

หมายเหตุ : * บริษัทที่ถือหุ้นโดยนายอาชนัน อิศวโกติน บุตรนายอนันต์ อิศวโกติน และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในสัดส่วนร้อยละ 100

** มารดาของนายอนันต์ อิศวโกติน

*** ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2561 GIC Private Limited ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้น จาก 16.17% เหลือ 8%

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงจำนวน 11 บริษัท และบริษัทย่อยที่ถือหุ้นผ่านบริษัทย่อย

จำนวน 5 บริษัท (รายละเอียดตามแผนภูมิโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม หน้าที่ 3) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการตามจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย นครราชสีมา ขอนแก่น มหาสารคาม อุตรดิตถ์ ประจวบฯ ยะลา และภูเก็ต บริษัทได้นำกลยุทธ์โครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายมาใช้ในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 5 บริษัท ประกอบด้วย

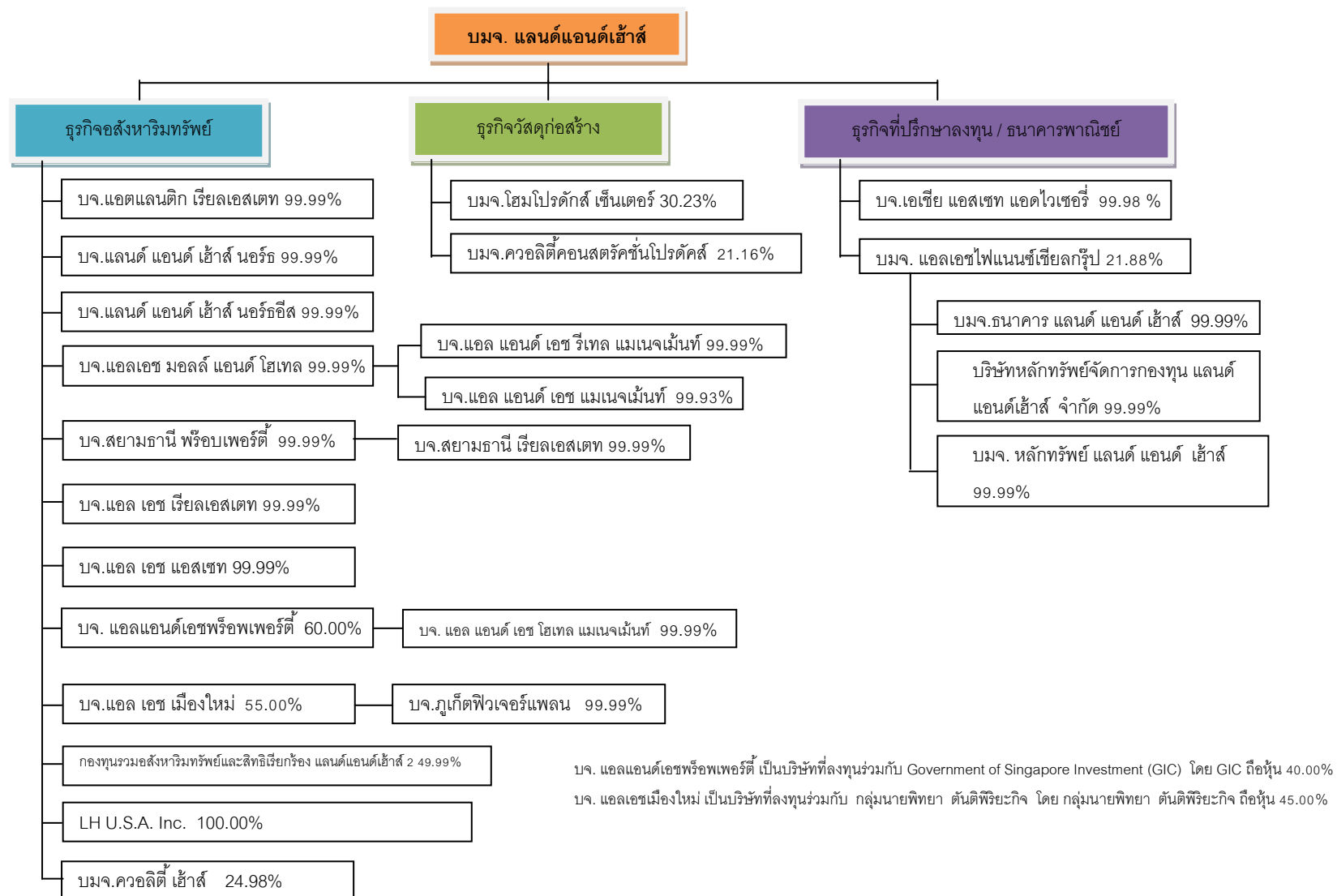
- (1) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2 และบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท ควอลิตี้คอนสตรัคชั่นโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาที่ใช้ในการก่อสร้าง และบริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีก
- (3) บริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท ประกอบธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ บมจ. แอลเอชไฟแนนซ์เชียลกรุ๊ป ซึ่งเป็นโหนดคอปานีที่มีบริษัทย่อยประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทหลักทรัพย์

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายแบ่งการทำงานของบริษัทในกลุ่มอย่างชัดเจน ดังนี้

- (1) บริษัท บริษัทย่อยจำนวน 10 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, ธุรกิจข้อปึงมอลล์ และธุรกิจโรงแรม
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
- (3) บริษัทย่อย จำนวน 1 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัทที่ประกอบธุรกิจที่น่าสนใจและน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม ได้แก่ ธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุน และบริษัทโหนดคอปานีที่มีบริษัทย่อยทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทหลักทรัพย์

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)



2. **ลักษณะการประกอบธุรกิจ**
โครงสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บ้านเดี่ยว	บริษัท		19,852	51.2	19,178	60.2	16,227	55.9
	บริษัทย่อย: บจ.แอตแลนติก เรียลเอสเตท	100	-	-	-	-	-	-
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ นอร์ธอีสต์	100	-	-	5	0.0	-	-
	บริษัทย่อย: บจ.แอล. เอช. เมืองใหม่	55	227	0.6	226	0.7	319	1.1
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท	100	108	0.3	138	0.4	121	0.4
	บริษัทย่อย: บจ.สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้	100	-	-	-	-	-	-
	รวมรายได้บ้านเดี่ยว		20,187	52.1	19,547	61.3	16,667	57.4
ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท		443	1.1	1,763	5.5	993	3.4
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอชแอสเซท	100	-	-	-	-	37	0.1
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ นอร์ธอีสต์	100	468	1.2	274	0.9	309	1.0
รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์			911	2.3	2,037	6.4	1,339	4.5
คอนโดมิเนียม	บริษัท		10,619	27.4	5,771	18.1	6,199	21.4
รวมรายได้คอนโดมิเนียม			10,619	27.4	5,771	18.1	6,199	21.4
ที่ดินเปล่า	บริษัท		5	0.0	17	0.1	10	0.1
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ นอร์ธอีสต์	100	2	0.0	-	-	8	0.0
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท	100	-	-	-	-	-	-
	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช เมืองใหม่	55	-	-	-	-	-	-
	บริษัทย่อย: บจ.แอตแลนติก เรียลเอสเตท	100	-	-	1	0.0	-	-
รวมรายได้ที่ดินเปล่า			7	0.0	18	0.1	18	0.1
รวมรายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			31,724	81.8	27,373	85.9	24,223	83.4
2. รายได้ค่าเช่า	บริษัทย่อย: บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้	60	1,652	4.3	1,707	5.4	1,589	5.5
	บริษัทย่อย: Land and Houses U.S.A. Inc.	100	672	1.7	619	1.9	427	1.5
	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช มอล แอนด์ โฮเทล	100	874	2.3	210	0.7	20	0.1
รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ			3,198	8.3	2,536	8.0	2,036	7.1
3. กำไรจากการเปลี่ยนแปลงส่วน ของผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วม	บริษัทร่วม : บมจ. แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป		1,135	2.9	-	-	-	-
4. กำไรจากการขายที่ดินรอการพัฒนา	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช เมืองใหม่	55	80	0.2	1,240	3.9	-	-
5. กำไรจากการขายทรัพย์สิน	บริษัทย่อย: บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้	60	2,080	5.4	-	-	2,037	7.0
7. รายได้อื่น			569	1.4	704	2.2	729	2.5

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
8. รวมรายได้ 1 - 7			38,786	100.0	31,853	100.0	29,025	100.0
9. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม			3,136	8.1	2,963	9.3	2,437	8.4
รายได้ทั้งสิ้น 8+9			41,922	108.1	34,816	109.3	31,462	108.4

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 การสร้างบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ทำให้ทราบถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นชัดเจน และสามารถที่จะควบคุมคุณภาพงานได้อย่างดีเยี่ยม และก่อให้เกิดความมั่นใจแก่ลูกค้าว่าจะได้รับมอบบ้านที่สร้างเสร็จ ตลอดจนสภาพโครงการที่สมบูรณ์ ลูกค้าได้เลือก ได้เห็นความสมบูรณ์ ของความพร้อมในการอยู่อาศัย ความปลอดภัย และสภาพสังคม และสำหรับการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย ได้ดำเนินการก่อสร้างทันที เมื่อเปิดจองเพื่อให้เป็นไปตามแผนดำเนินงานก่อสร้างและให้ได้คุณภาพที่ดี

การดำเนินสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ทำให้ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัทสามารถที่จะโอนกรรมสิทธิ์ได้ทันทีภายหลังจากจอง และสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายใน 7 วัน ส่วนการการขายคอนโดมิเนียม บริษัทก็จะทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วนแล้ว จึงทำให้บริษัทไม่มีเงินค้างชำระจากลูกค้า

โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและโครงการระหว่างเตรียมการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	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			
		บ.แลนด์ แอนด์ แอสSET จก.(มหาชน)											
1	2547	074-ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่ - แม่โจ้ กม. 4.5 หองจ้อม เชียงใหม่	DH	321	65	64	325	324	99.6%	522	296	297
2	2544	075-นันทวัน เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่ - แม่โจ้ กม. 4.5 หองจ้อม เชียงใหม่	DH	87	41	30	382	317	83.0%	755	79	79
3	2547	107-ชลลดา เชียงใหม่	ม.4 ถ.เชียงใหม่-แม่โจ้ ต.หนองหาร อ.สันทราย เชียงใหม่	DH	327	109	70	741	712	96.1%	1,067	314	314
4	2548	140-สวีสต์ คลองชลฯ เชียงใหม่	ถ.คันคลองชลประทาน ม.2 ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	294	82	55	710	697	98.1%	1,163	291	291
5	2552	170-นันทวัน-แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์	ถ.ชัยพฤกษ์ ต.บางตะไนย์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	DH	92	39	25	950	881	92.8%	1,170	91	89
6	2559	182-Villaggio รังสิต คลอง3	ถ.ชลมารคพิจาณณ์ ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	DH,TH	326	43	27	670	502	75.0%	977	200	194
7	2559	187-มณฑนา ราชพฤกษ์-เจษฎาปิณฑุรา	ถ.วัดโบสถ์ดอนพรหม-ท่าน้ำนนท์ ต.บางก่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	DH	206	60	38	1,318	1,079	81.9%	1,999	148	138
8	2556	188-Villaggio บางนา	ถ.บางนา-ตราด ABAC ต.บางป่อ อ.บางป่อ จ.สมุทรปราการ	DH,TH	1,036	153	82	1,928	1,274	66.1%	2,652	480	467
9	2553	195-มณฑนา Lake Watcharapol	ถ.สุขาภิบาล5 แขวงอโศก เขตสายไหม กทม.	DH	886	267	172	4,691	3,593	76.6%	6,846	792	787
10	2559	203-นันทวัน ซีรีส์-เชียงใหม่	ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	98	69	32	1,113	507	45.5%	2,008	13	9
11	2556	204-สวีสต์ เลควิว เชียงใหม่	208 ม.7 ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	179	68	44	929	769	82.8%	1,643	156	152
12	2555	205-ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางระนาด เขตตลิ่งชัน กทม.	DH	234	215	130	5,337	3,134	58.7%	8,429	156	153
13	2554	211-พฤกษ์ลดา ประชาอุทิศ90	ถ.ประชาอุทิศ-บ้านคลองสวน ต.บ้านคลองสวน จ.สมุทรปราการ	DH	735	166	106	1,952	1,585	81.2%	2,828	633	628
14	2556	216-วันเวลา หัวหิน	ถ.เพชรเกษม ต.หนองแก อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	CD	294	20	23,004	2,037	2,024	99.3%	2,885	288	286
15	2555	221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	ถ.บรมราชชนนี แขวงบางระนาด เขตตลิ่งชัน กทม.	DH	381	215	128	5,339	5,266	98.6%	7,821	281	274
16	2556	224-The Bangkok สาทร	ถ.สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม.	CD	476	5	40,747	4,846	4,806	99.2%	7,708	327	195
17	2557	225-พฤกษ์ลดา วงแหวน หทัยราษฎร์	ถ.หทัยราษฎร์ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กทม.	DH	452	98	63	1,401	1,068	76.2%	1,983	266	257
18	2554	229-สวีสต์ สันกำแพง เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ม.3 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	309	86	55	944	657	69.7%	1,418	162	161
19	2554	232-สวีสต์ มีโชค เชียงใหม่	141 ม.6 ถ.วงแหวนรอบกลาง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	254	67	43	784	653	83.3%	1,149	227	224
20	2559	240-Villaggio ปิ่นเกล้า-ศาลายา	ถ.สำเร็จพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH,TH	525	163	104	2,353	840	35.7%	3,647	214	200
21	2555	243-สวีสต์ ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา	ถ.มิตรภาพ ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา	DH	379	97	63	1,152	942	81.8%	1,723	253	248

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	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			
22	2557	244-333 RIVERSIDE	ถ.ประชากรราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	CD	950	11	58,606	3,990	3,977	99.7%	6,817	950	815
23	2555	245-INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	340	74	49	754	673	89.3%	1,352	302	299
24	2557	246-สีวลี ถนนมะลิวัลย์	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	305	97	63	1,236	543	44.0%	1,380	51	47
25	2557	247-INIZIO2 รังสิต คลอง3	ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	DH	275	57	38	675	664	98.3%	936	217	214
26	2559	253-นันทวัน อุดรธานี	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	84	38	23	707	444	62.8%	1,015	11	8
27	2556	254-สีวลี อุดรธานี	ถ.มิตรภาพ ต.ภูดง อ.เมือง จ.อุดรธานี	DH	316	82	50	1,030	945	91.7%	1,478	157	147
28	2556	257-นอร์ท2	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	108	102	94.2%	162	63	63
29	2556	258-นอร์ท3	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	110	104	94.2%	169	59	58
30	2556	259-นอร์ท4	52 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	106	87.8%	183	63	64
31	2556	260-นอร์ท5	53 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	106	88.6%	173	58	57
32	2560	261-นอร์ท6	54 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	121	113	93.4%	186	10	6
33	2557	266-สีวลี ศรีเวียง เชียงราย	209/11 ม.3 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	DH	216	57	37	709	664	93.7%	952	96	96
34	2557	267-The landmark เอกมัย-รามอินทรา	ถ.สุคนธ์สวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม.	TH	245	28	17	1,479	1,464	99.0%	2,317	215	210
35	2556	268-The room สุขุมวิท69	ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	375	3	17,550	2,052	2,052	100.0%	2,769	299	272
36	2557	270-พญาภิรมย์ สุวรรณภูมิ	ถ.ลาดกระบัง54 ม.1 ต.ศรีษะจรเข้ น้อย อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	DH	418	85	54	1,367	1,155	84.5%	1,887	319	315
37	2557	274-The key เจริญราษฎร์	ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม.	CD	885	5	36,099	2,389	2,375	99.4%	3,664	618	319
38	2557	275-The room สาทร เซ็นต์หลุยส์	ถ.จันทร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม.	CD	376	3	15,867	1,360	1,318	97.0%	1,989	207	164
39	2556	277-พญาภิรมย์ มหาชัย	ต.บางหญ้าแพรก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	DH	288	66	43	856	641	74.9%	1,208	156	155
40	2557	278-พญาภิรมย์ เพชรเกษม สาย4	ม.11 ต.คลองมะเดื่อ อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	DH	450	98	65	1,408	1,179	83.7%	1,958	324	321
41	2558	286-สีวลี มหาสารคาม	ถ.มหาสารคาม-โกสุมพิสัย 208 ต.ท่าเสาคลอง จ.มหาสารคาม	DH	323	85	54	1,081	847	78.3%	1,610	120	117
42	2558	288-ลดาวัลย์ พระราม2	ถ.พระราม2 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กทม.	DH	122	69	42	3,712	2,817	75.9%	5,353	19	18
43	2557	289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจนนา	99 ถ.บางใหญ่-บางคูวัด อ.บางใหญ่ ต.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	DH	380	85	57	1,402	1,056	75.4%	1,959	253	244
44	2557	293-The room เจริญกรุง 30	ถ.เจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม.	CD	214	2	13,316	1,453	1,449	99.7%	2,348	102	54
45	2558	295-นันทวัน บางนา กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	371	219	132	7,401	5,339	72.1%	11,233	209	190

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	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			
46	2557	296-ชัยพฤกษ์ พุทธรณทล สาย5	ถ.พุทธรณทล สาย5 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม	DH	332	71	48	1,314	1,050	80.0%	1,796	200	195
47	2557	297-มณฑานา ศรีนครินทร์-บางนา	ถ.หนามแดง-บางพลี ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	414	101	63	2,258	1,859	82.3%	3,296	350	339
48	2558	298-ชัยพฤกษ์ รามอินทรา พระยาสุเรนทร์	ถ.พระยาสุเรนทร์ 30 แขวง บางชัน เขต คลองสามวา กทม.	DH	242	53	34	933	842	90.2%	1,292	171	167
49	2559	306-Villaggio อยุธยา	ต. บ้านกรด อ.บางปะอิน จ. พระนครศรีอยุธยา 13160	DH,TH	371	53	34	869	719	82.8%	1,246	321	313
50	2560	307-มณฑานา วงแหวน บางบอน	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	198	97	60	1,471	794	54.0%	2,053	63	51
51	2559	309-ชัยพฤกษ์ จตุโชติ	แขวงอโงะจิน เขตสายไหม จ.กทม.	DH	212	46	30	909	630	69.3%	1,307	99	93
52	2558	311-มณฑานา บางนา กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	229	81	51	2,124	1,532	72.1%	3,187	210	201
53	2558	317-Indy ประชาอุทิศ90(3)	ถ.ประชาอุทิศ90 ต.ในคลองบางปลากด จ.สมุทรปราการ	TH	377	36	21	677	413	61.0%	966	176	171
54	2559	318-The Bangkok ทองหล่อ	ถ.สุขุมวิท55 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	148	2	11,893	2,321	1,094	47.1%	3,560	80	0
55	2559	319-ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	ถ.ทรัพย์พัฒนา ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	DH	289	66	41	1,099	654	59.5%	1,516	125	119
56	2560	322-มณฑานา ศรีนครินทร์-ร่วมเกล้า	ถ.เคหะร่วมเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	DH	303	76	49	1,568	894	57.0%	2,274	86	72
57	2560	325-inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH	243	39	25	755	322	42.7%	1,071	22	20
58	2560	326-สวัสดี อยุธยา-2	ต.เกาะเรียน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา	DH	56	14	9	213	193	90.6%	321	38	35
59	2559	330-Indy บางนา กม.7(2)	ถ.บางนาตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	222	20	12	478	400	83.7%	729	222	221
60	2560	332-Villaggio 2 พระราม2	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	DH	372	61	39	1,075	448	41.7%	1,523	43	26
61	2560	333-Indy บางใหญ่(2)	ถ.เทพะเกียรติ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	TH	207	18	11	413	166	40.2%	598	1	1
62	2560	335-มณฑานา นครปฐม	ถ.ยิงเป้าใต้ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม	DH	135	25	16	416	277	66.7%	607	19	8
63	2560	350-Indy3 บางนา กม.7	ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	85	8	5	200	77	38.4%	303	44	0
				(ไร่)	15,541	4,109	2,604	73,605	54,505		108,524	9,691	9,375
			(ตรม.)		4,063	61	230,402	21,027	19,624		32,613	3,124	2,353
		บ.แอลเอช เมืองใหม่											
64	2554	300-88แลนด์แอนด์เฮาส์	88 ถ.เจ้าฟ้า ต.ฉลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต	DH	63	15	9	245	237	96.6%	420	59	59
65	2555	301-88 L&H Hillside	ม.5 ถ.เจ้าฟ้า ต.ฉลอง อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	100	52	30	524	430	82.0%	1,279	66	60

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	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			
66	2555	302- Inizio เกาะแก้ว	ม.4 ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	128	27	18	345	309	89.7%	600	97	95
67	2556	303-88 L&H เกาะแก้ว	88/11 ม.5 ถ.เทพกระษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	182	54	32	850	466	54.8%	1,450	81	68
		(ไร่)			473	148	89	1,964	1,442		3,749	303	282
		บ.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จก.											
68	2560	403-Indy ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	TH	317	32	20	691	400	57.8%	995	169	113
		(ไร่)			317	32	20	691	400		995	169	113
		บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด											
69	2557	016-INIZIO เชียงใหม่	111/339 ม.12 ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	336	78	52	894	508	56.8%	1,316	110	105
		(ไร่)			336	78	52	894	508		1,316	110	105
รวมทั้งสิ้น TH ,DH ,L ,D (ไร่)					16,667	4,367	2,765	77,155	56,854		114,584	10,273	9,875
รวมทั้งสิ้น CD (ตรม.)					4,063	61	230,402	21,027	19,624		32,613	3,124	2,353

โครงการที่ปิดดำเนินการในปี 2560 ตามตารางต่อไปนี้

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	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			
		บ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จก.(มหาชน)											
1	2555	231-INIZIO ปิ่นเกล้า ศาลายา	ถ.สำเร็จพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH	346	69	46	720	720	100.0%	1,204	346	346
2	2555	239-นอร์ท8	8 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	174	5	7,520	284	284	100.0%	447	174	174
3	2555	256-นอร์ท1	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	104	104	100.0%	153	69	69
4	2556	264-INIZIO 2 ปิ่นเกล้า วงแหวน	ถ.สำเร็จพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	TH	297	62	42	726	726	100.0%	1,192	297	297

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	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			
5	2557	276-มิ่งพนา อ่อนนุช วงแหวน4	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงคลองไม้ เขตประเวศ กทม.	DH	360	94	59	1,862	1,862	100.0%	3,127	360	360
6	2558	315-Indy บางนา กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	160	16	8	285	285	100.0%	498	160	160
7	2554	176-ลดาว์ลีย์ รัตนวิเบศร์	ม.3 ถ.รัตนวิเบศร์ บางรักน้อย เมืองนนทบุรี นนทบุรี	DH	46	42	27	1,007	1,007	100.0%	2,057	46	46
8	2556	255-The room สาทร	ถ.ปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.	CD	219	2	12,762	1,224	1,224	100.0%	1,962	219	219
9	2558	313-ชัยพฤกษ์ บางนา-กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	118	29	18	493	493	100.0%	887	118	118
10	2557	NE404-Indy บางใหญ่	ถ.แก้วอินทร์ ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	TH	300	28	17	530	530	100.0%	897	300	300
				(ไร่)	1,627	339	217	5,623	5,622		9,861	1,627	1,627
				(ตรม.)	462	9	22,946	1,611	1,611		2,562	462	462

DH = บ้านเดี่ยว TH = ทาวน์เฮ้าส์ CD = คอนโดมิเนียม D = บ้านแฝด L = ที่ดินเปล่า

ตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท ยังคงดำเนินนโยบายสร้างบ้านเสร็จก่อนขายในทุกโครงการที่เป็นโครงการแนวราบ ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม ที่ดำเนินการ ขายก่อนดำเนินงานก่อสร้าง ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินการ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมจะโอนกรรมสิทธิ์ได้ เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จทั้งโครงการ และยังเป็นการช่วยให้ผู้บริโภคได้มีระยะเวลาในการวางแผนทางการเงินก่อนโอนกรรมสิทธิ์

การดำเนินงานในด้านการขาย สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ทั้งโครงการได้มีการดำเนินงานด้านการตลาดและการขายล่วงหน้า (Pre booking) ประมาณ 3 เดือน ก่อนเปิดโครงการจริง ทำให้เห็นสภาวะตลาดได้อย่างชัดเจน สามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างดี อย่างไรก็ตามก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับลูกค้า บ้านทุกหลังจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control)

กลยุทธ์ข้างต้นได้สร้างความสามารถในการแข่งขันและความเชื่อมั่นของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านการออกแบบบ้าน และโครงการ เพื่อตอบสนองการอยู่อาศัย สำหรับสมาชิกทุกๆ คนในครอบครัว ที่อาศัยในโครงการ และได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าและบริการ คุณภาพของพนักงาน การบริการหลังการขาย ซึ่งนับได้ว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญของการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า และความสำคัญของแบรนด์

การดำเนินงานของบริษัท ได้มีการศึกษาวิจัยคิดค้นนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย และความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ดียิ่งขึ้น เพื่อนำมาสู่กลยุทธ์การแข่งขันที่ยั่งยืน

ในส่วนของการขยายตลาด บริษัทยังได้มีการขยายตลาดที่มากขึ้น ทั้งในลักษณะการขายฐานลูกค้า ขยายตลาดในทำเลใหม่ๆ ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และตลาดในภูมิภาคมากขึ้น โดยมีการขยายรูปแบบของของการอยู่อาศัยในลักษณะของบ้านแฝด (Semi Detached) บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานในด้านนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย เพื่อตอบโจทย์ของการอยู่อาศัย ที่มีคุณภาพที่ดี เช่น

- นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ภายใต้ campaign Air Plus ซึ่งได้จดลิขสิทธิ์เป็นสิทธิของบริษัท นวัตกรรมนี้ได้กำหนดเป็นมาตรฐานในแบบบ้านใหม่ และจะกำหนดในทุกแบบบ้าน ที่เป็น โครงการบ้านเดี่ยว และจะดำเนินงานต่อไปในทุกรูปแบบของที่อยู่อาศัย
- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุโดยมีห้องนอนชั้นล่างในที่อยู่อาศัยระดับราคา 5.0 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งไม่เคยมีในตลาดมาก่อน
- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางที่เตรียมความพร้อมและตอบโจทย์ด้านกายภาพของผู้สูงอายุ เช่นเส้นทางสำหรับ Wheelchair
- การเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของบุคลากร บริษัทได้กำหนดให้มีการพัฒนาระบบงานให้มีความคล่องตัวและรวดเร็วในการดำเนินงานส่วนงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยนำระบบ IT เข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพื่อให้ตอบสนองด้านการขาย การก่อสร้าง และบริการ ตลอดจนส่วนงานต่างๆ เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว ยิ่งขึ้น

กลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัท คือกลยุทธ์ “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” ยังเป็นกลยุทธ์หลักของการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า ในด้านต่างๆ ได้เห็นสภาพโครงการ แปลงที่ดิน แบบบ้านที่สนใจ สิ่งอำนวยความสะดวก

สะดวกต่างๆ สภาพแวดล้อมต่างๆ และที่สำคัญลูกค้าสามารถที่จะเข้าอยู่ได้ทันที ซึ่งทางบริษัทได้เตรียมความพร้อมต่างๆ ในทุกส่วนของบ้านในการเข้าอยู่ให้กับลูกค้า กลยุทธ์นี้มีผลที่ต่อการดำเนินงานของบริษัท ทั้งด้านการควบคุมต้นทุน การกำหนดราคาขาย การเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านคุณภาพ ด้านการขายและบริการ นอกจากนี้ทางบริษัท ได้อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของโครงการ โดยมีบริการการขนย้ายโดยบริษัทผู้ชำนาญการขนย้าย โดยบริษัท เจวีเค อินเตอร์เนชั่นแนล มูฟเวอร์ จากที่อยู่อาศัยเดิมเข้าสู่บ้านหลังใหม่ในโครงการ ภายใต้แนวคิด “ความสุขในบ้านใหม่ ที่ไม่เหน็ดเหนื่อยกับการขนย้าย แล้วเรื่องย้ายบ้าน ก็เป็นเรื่องง่ายๆ ที่ไม่ต้องกังวล.. อีกต่อไป” สำหรับในอนาคต บริษัทกำลังศึกษาและแนวทางการบริการลูกค้า ภายใต้นโยบาย “Beyond Services”

ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ได้แบ่งระดับสินค้าตามแบรนด์ (Brand) โดยพิจารณาจากระดับราคาสินค้าและกลุ่มผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยส่วนประกอบทางการตลาด (Marketing Mix) และการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) อย่างมีหลักการ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้ได้คำนึงถึงปัจจัยสำคัญ ๆ ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า ทั้งในด้านการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยรอบโครงการ การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทจะกระจายออกไปในทำเลต่างๆ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองลักษณะโครงสร้างและความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ที่อ้างอิงกับลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์และประชากรศาสตร์ (Geographic and Demographic) คืออิงกับที่อยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพของประชากรในทำเลนั้นเป็นสำคัญ การดำเนินงานด้านโครงการที่อยู่อาศัย ยังให้ความสำคัญและกระจายไปในระดับ กลุ่มต่าง ๆ (Segmentation) เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส และการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่างๆ นอกจากนี้บริษัท ยังได้มีการศึกษาเพื่อวางแผนรองรับในอนาคต ได้มีการศึกษาทำเลต่างๆ ที่มีศักยภาพ โดยการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็น Land Bank เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดิน และนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันและผลตอบแทนที่สูง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีที่ดินหลายแปลงที่มีศักยภาพ ติดกับสถานีรถไฟ
- แบบบ้านหรือสินค้า เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละ แบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ในลักษณะเชิงรุกที่มองก้าวไปข้างหน้า ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอยู่ในโครงการของบริษัทและลูกค้าที่แวะชมโครงการ ลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการที่อยู่อาศัยอื่นๆ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนานสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดแก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ ในปัจจุบันการดำเนินงานในเรื่องของแบบบ้านได้มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ออกสู่ตลาดเป็นระยะๆ ประกอบด้วยนวัตกรรมบ้านหายใจได้ Air Plus ที่สร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด
- คุณภาพของสินค้าบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างบ้านและระบบสาธารณูปโภคในโครงการ โดยมีการกำหนดมาตรฐานก่อสร้าง ขั้นตอนการตรวจสอบการก่อสร้าง โดยเน้นหลักการปฏิบัติ การตรวจสอบ ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจนตามมาตรฐานการให้ได้สินค้าคุณภาพดี บริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า มีมาตรฐานวิธีการปฏิบัติงานด้านการก่อสร้างที่กำหนดไว้ว่า “บ้านทุกหลังก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ QC (Quality Control) อยู่ในระดับที่ดี” จึงจะส่งมอบบ้านให้ลูกค้าได้ ดังนั้นมาตรฐานการให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ต้องเริ่มต้นคือการตรวจแบบก่อสร้าง การวิเคราะห์โครงสร้างของชั้นดิน การตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการก่อสร้าง ต้องผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับวัสดุที่นำมาก่อสร้างต้องได้คุณภาพ

นอกเหนือจากการก่อสร้างบ้านแล้ว บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานด้านสภาพโครงการ ตั้งแต่การวางผังโครงการ การเลือกใช้วัสดุที่คงทนถาวรของงาน สาธารณูปโภคต่างๆ ภายในโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัย และที่สำคัญคือเรื่องความปลอดภัยของการอยู่อาศัย บริษัทยังได้ให้ความสำคัญการดูแลและรักษาสภาพโครงการ ให้เป็นชุมชนที่น่าอยู่ บริษัทได้มีการวางรากฐานในการบริหารโครงการ การดูแลรักษา และบำรุงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดี ก่อนส่งให้นิติบุคคลบ้านจัดสรร ในโครงการ เพื่อให้เป็นโครงการและชุมชนที่ดี น่าอยู่ตลอดไป

- ด้านการกำหนดราคาขาย จากกลยุทธ์ของบริษัท เป็นในลักษณะของการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ซึ่งมีข้อที่ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันคือทำให้ทราบต้นทุนในการผลิตและการดำเนินการที่แท้จริงได้อย่างชัดเจน อันจะมีผลต่อการกำหนดราคาขายของสินค้าที่ชัดเจนสอดคล้องกับภาวะการแข่งขัน การกำหนดราคาขายบริษัทจะพิจารณาตามภาวะตลาดที่เกิดขึ้น ในแต่ละทำเล แต่ละช่วงเวลา การกำหนดราคาขาย บริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนดราคาเพื่อให้ลูกค้าต่อรอง อันจะส่งผลเสียและไม่เป็นธรรมกับลูกค้า บริษัทกำหนดนโยบายการตั้งราคา ที่สมเหตุสมผลกับคุณภาพสินค้า
- การส่งเสริมการขาย ในด้านการสื่อสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภค โดยเฉพาะสื่อสารทางด้าน online ซึ่งเป็นสื่อที่ผู้บริโภคใช้ในการหาข้อมูลที่อยู่อาศัย บริษัทได้ให้ความสำคัญกับสื่อประเภท online อย่างมาก แยกเป็นแต่ละประเภทที่สำคัญๆ ดังนี้
 - Google ที่ให้ความสำคัญทั้ง SEO (Search Engine Optimatization) และ SEM (Search Engine Marketing)
 - Facebook ปัจจุบัน บริษัทมี Fan Page อยู่ที่ 500,000 ราย
 - Line ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการใช้ Line Official Account โดยการออก Sticker Line 1 ชุด มีผู้เข้ามา Download Sticker ของบริษัท จำนวน 4 ล้านราย ปัจจุบันยังคงเป็น Friend ใน Line ของบริษัท จำนวน 1.2 ล้านราย
 - มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ web site ของบริษัทให้ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

บริษัทยังคงรูปแบบของ Single Number 1198 คือระบบ Call Center Front Line Management ที่ลูกค้าสามารถสอบถามรายละเอียดโครงการ และนัดหมายการเข้าชมโครงการได้ในทุกโครงการของบริษัท การดำเนินงานด้านการสื่อสารข้อมูลโครงการของบริษัท ได้ปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี และพฤติกรรมการใช้สื่อของผู้บริโภค บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการควบคุมต้นทุนในการดำเนินการด้านการสื่อสารต่างๆ ไปสู่ผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายสื่อกลางแจ้ง (Billboard) การดำเนินงานด้านการใช้สื่อต่างๆ จะมีหน่วยงานคือฝ่ายสื่อสารองค์กร ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งในด้านการวางแผนการโฆษณาและการสื่อสารข้อมูลต่างๆ ก่อนออกไปสู่สายตาผู้บริโภค

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

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

การขยายตัวทางตลาดโดยการกระจายในทุกระดับราคา (Segmentation) ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น และเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดในกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทำให้รายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้น กระนั้นก็ดีบริษัทได้มีการขยายตลาดที่อยู่อาศัย โดยการแสวงหาลูกค้ากลุ่มใหม่ (New User) และการขยายโครงการทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด แต่ยังคงตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ดีเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย (After Sales Service) ซึ่งเป็นจุดเด่นของบริษัท บริษัทตระหนักถึงการดูแลลูกค้าในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของความปลอดภัยและสภาพการอยู่อาศัย การอำนวยความสะดวกในการแจ้งปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยผ่านระบบ call center และระบบ internet มีการกำหนดแผนงานดำเนินงานด้านระบบสารสนเทศเพื่อให้มีคุณภาพ ก่อนการส่งมอบ และดูแลการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรอย่างชัดเจน

ในปี 2560 บริษัทได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าจากเดิมให้กว้างขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2559 โดยการออกแบบใหม่เพื่อเข้าระดับราคา (Segmentation) ใหม่ ในระดับราคาเริ่มต้น 3.2 ล้านบาท ซึ่งบ้านเดี่ยวไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในระดับราคานี้ บริษัทได้ออกแบบบ้านช็วรี่ ใหม่ Duplex House (บ้านแฝด) ที่มีฟังก์ชันตอบสนองความต้องการลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ในด้านการบริหารงานขาย บริษัทได้มีการพัฒนาระบบ CRM (Customer Relationship Management) และระบบ CEM (Customer Emotional Management) อย่างต่อเนื่อง เพื่อมาช่วยในการดำเนินงานด้านการขาย การตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า 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 เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ได้เป็นอย่างดี

(ข) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2560

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 จากตัวเลขบ้านจดทะเบียนรวมทั้งประเภทสร้างเองและจัดสรร มีจำนวนรวมทั้งหมด 110,032 หน่วย ลดลงร้อยละ 12.3 แยกเป็นประเภทสร้างเอง 20,407 หน่วย ลดลงร้อยละ 6.9 (รายละเอียดตามตาราง) และประเภทจัดสรร 90,625 หน่วย

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่าง 2557 – 2560**

หน่วย : หลัง

จำแนกประเภท	2557	2558	2559	2560	2538*
สร้างเอง	24,446	22,375	21,915	20,407	32,118
จัดสรร	108,993	101,455	104,628	90,625	146,735
รวมทั้งหมด	133,439	123,830	126,543	110,032	178,853
เปลี่ยนแปลง	0.9%	-7.2%	2.2%	-12.3%	27.7%

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ , p. ประมาณการ

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทสร้างเอง ระหว่าง 2557 - 2560**

บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทสร้างเอง	2557	2558	2559	2560	หน่วย : หลัง ** 2538
บ้านเดี่ยว	20,537	19,591	19,156	18,164	28,116
% การเปลี่ยนแปลง	16.7%	-4.6%	-2.2%	-5.2%	-9.4%
บ้านแฝด	86	95	119	142	151
% การเปลี่ยนแปลง	-34.4%	10.5%	25.3%	19.3%	228.3%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	3,823	2,689	2,640	2,101	3,851
% การเปลี่ยนแปลง	-31.2%	-29.7%	-1.8%	-20.4%	-5.7%
รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร	24,446	22,375	21,915	20,407	146,735
% การเปลี่ยนแปลง	5.0%	-8.5%	-2.1%	-6.9%	-8.6%

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ , p. ประมาณการ

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

อนึ่งหากพิจารณา จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยเฉพาะที่จัดสรร ในปี 2560 มีจำนวนรวม 90,625 หน่วย ลดลงร้อยละ 13.4 เมื่อเทียบกับปี 2559 ที่มีจำนวน 104,628 หน่วย ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงของที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว มีจำนวนรวม 12,471 หน่วย ลดลง 2.1% เมื่อเทียบกับปี 59 (มีจำนวน 12,736 หน่วย)

- ประเภทบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 2,352 หน่วย เพิ่มขึ้น 24.1 % เมื่อเทียบกับปี 59 (มีจำนวน 1,895 หน่วย)
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 16,011 หน่วย ลดลง 6.4% เมื่อเทียบกับปี 59 (มีจำนวน 17,111 หน่วย)
- ประเภทคอนโดมิเนียม มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 59,791 หน่วย ลดลง 18.0% เมื่อเทียบกับปี 59 (มีจำนวน 72,886 หน่วย)

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทจัดสรร ระหว่าง 2557 - 2560**

บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร	2557	2558	2559	2560	หน่วย : หลัง ** 2538
บ้านเดี่ยว	13,056	11,837	12,736	12,471	20,793
% การเปลี่ยนแปลง	-5.9%	-9.3%	7.6%	-2.1%	16.4%
บ้านแฝด	2,820	2,366	1,895	2,352	938
% การเปลี่ยนแปลง	14.2%	-16.1%	-19.9%	24.1%	336.3%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	18,059	19,624	17,111	16,011	58,093
% การเปลี่ยนแปลง	-15.0%	8.7%	-12.8%	-6.4%	16.0%
คอนโดมิเนียม	75,058	67,628	72,886	59,791	66,911
% การเปลี่ยนแปลง	5.1%	-9.9%	7.8%	-18.0%	-1.5%
รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร	108,993	101,455	104,628	90,625	146,735
% การเปลี่ยนแปลง	0.0%	-6.9%	3.1%	-13.4%	7.8%

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์,** ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

* % การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า , *p เป็นตัวเลขประมาณการ

การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2560 มีปัจจัยสำคัญ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประมาณการการขยายตัวทางเศรษฐกิจปี 2560 อยู่ที่ 3.9% เทียบกับปี 59 มีการขยายทางเศรษฐกิจ 3.2% การขยายตัวในแต่ละไตรมาสในปี 2560 เป็นดังนี้ Q1 = - 3.3 % , Q2= 3.8% , Q3 = 4.3.% ประมาณการ Q4 = 4.3%
- ภาวะเงินเฟ้อทั่วไป ในปี 2560 เฉลี่ยทั้งปี อยู่ที่ร้อยละ 0.66% เทียบกับปี 59 ที่มีอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 0.2%
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2560
 - อัตราดอกเบี้ยนโยบาย อยู่ในระดับที่ 1.5% ตลอดทั้งปี
 - อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR) ของ 5 ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ค่อนข้างคงที่ ตลอดทั้งปี 60 (MLR ของ SCB) ช่วงต้น ม.ค.60 อยู่ที่ 6.275% แต่ลดลงเหลือ 6.025% ตั้งแต่ พ.ค. เป็นต้นมาถึงสิ้นปี 60 ขณะที่ธนาคารพาณิชย์ใหญ่ 4 แห่ง MLR คงที่ตลอดทั้งปี
- ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมเฉลี่ยในปี 2560 มีปรับตัว เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 2.0 จากปี 59 ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้างปี 59 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 103.2 ปี 60 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 105.2 ทั้งนี้ ดัชนีวัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีการปรับตัว สูงขึ้นกว่าหมวดอื่นๆ จากดัชนีวัสดุก่อสร้าง ประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์ เหล็ก ปี 59 เฉลี่ยที่ร้อยละ 86.3 ปรับสูงขึ้นเป็นร้อยละ 94.8 ในปี 60 หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.8 (ปี 53 เป็นปีฐาน)

- ราคาที่ดินมีการปรับตัวที่สูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินโครงการใหม่ที่สูงขึ้น และจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ที่ลดลง

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2560

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2560 มีสัดส่วน แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา ได้ดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยว	74%	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	-
ทาวน์เฮ้าส์	9%	2.0 - 4.0 ล้านบาท	14%
คอนโดมิเนียม	17 %	4.01 - 6.0 ล้านบาท	22%
		6.01 – 10.0 ล้านบาท	20%
		10.01 – 25.0 ล้านบาท	20%
		มากกว่า 25.0 ล้านบาท	24%
รวม	100%		100%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	90%		
สัดส่วนต่างจังหวัด	10%		

ในปี 2560 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวนทั้งสิ้น 68 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 43 โครงการ ต่างจังหวัด 28 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ ระหว่างปี 10 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 60 มีจำนวนทั้งหมด 78 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 10,080 ล้านบาท

จำแนกเป็น

- โครงการบ้านเดี่ยว 8 โครงการ (นับรวมบ้านแฝด)
- โครงการทาวน์โฮม 3 โครงการ
(ในโครงการที่ Mix สินค้า นับแยกออกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)
- โครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ

แสดงจำนวนโครงการที่ดำเนินการระหว่างปี 2560 – 2561

ณ ต้น ม.ค. ปี	2560	2561*e
จำนวนโครงการทั้งหมด	69	68
- กทม. และปริมณฑล	42	40
- ต่างจังหวัด	27	28
โครงการเปิดใหม่ระหว่างปี/(ต่างจังหวัด)	10(2)	18(2)
มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	10,080	36,300
รวมโครงการที่ดำเนินการทั้งหมด ในปี	78	86

หมายเหตุ โครงการ มหาชัย และ นครปฐม อยู่ใน กทม. และปริมณฑล

ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ตามจำนวนหลัง ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แบ่งจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 15.0 %
- ตลาดทาวน์เฮาส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 4.4 %
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 2.2 %

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2560

โครงการ	ประเภท	ขนาดโครงการ (ไร่)	จำนวนหลัง ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย ต่อหลังล้านบาท	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ไตรมาส ที่เปิด ขาย
1. มัณฑนา วงแหวน บางบอน	DH	91.9	198	10.6	2,100	Q1
2. สีวลี อยุธยา (2)	DH	14.4	56	5.6	315	Q2
3. มัณฑนา ศรีนครินทร์ ร่วมเกล้า	DH	75.9	303	7.5	2,280	
4. Indy ศรีนครินทร์ ร่วมเกล้า	TH	31.7	317	3.1	990	Q3
5. Villaggio พระราม 2 (2)	รวม	61.0	372	4.1	1,545	
	DH	16.5	72	5.5	395	
	Semi	44.5	300	3.8	1,150	
6. Inizio ปิ่นเกล้า วงแหวน (3)	รวม	38.7	243	4.4	1,080	Q4
	DH	3.1	13	6.2	80	
	Semi	35.6	230	4.3	1,000	
7. มัณฑนา นครปฐม	DH	33.6	135	5.7	770	
8. North 6 เชียงใหม่	CD	5.9	69	2.5	170	
9. Indy บางใหญ่ (2)	TH	18.1	207	2.7	550	
10. Indy 3 บางนา กม. 7	TH	8.1	85	3.3	280	
รวมทั้งหมด		379	1,985	(เฉลี่ย) 5.1	10,080	

แนวโน้มที่อยู่อาศัยปี 2561

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2561 หากพิจารณา เฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร มีแนวโน้มเพิ่มจากปี 2560 ประมาณร้อยละ 8.0 ทั้งนี้ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่มโดยรวมเฉพาะประเภทจัดสรรทั้งหมด คาดว่ามีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 97,800 หน่วย โดยตลาดที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ และบ้านเดี่ยว บ้านแฝด มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ปัจจัยที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2561 มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงดังนี้

- ภาพเศรษฐกิจไทย มีแนวโน้มที่จะขยายตัว อยู่ในระดับ 3.8 – 4.0%
- ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ในปี 2561
 - การปรับตัวที่ดีขึ้นของภาคการส่งออก
 - การใช้จ่ายของภาคครัวเรือน มีแนวโน้มที่ขยายตัวขึ้นจากปี 60
 - การลงทุนภาครัฐ จะเร่งเดินหน้าทุกส่วน
ตาม Action Plan คมนาคม ปี 2560 ลงทุนใน 36 โครงการ วงเงินลงทุน 895,757 ล้านบาท
 - การลงทุนของภาคเอกชน ที่ขยายตัวสูงขึ้น
 - การขยายตัวของการท่องเที่ยว
- อัตราดอกเบี้ย มีแนวโน้ม ที่ปรับตัวขึ้นจากปี 2560 ตามการปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยนโยบาย แนวโน้มจะปรับตัวสูงขึ้น 0.25% - 0.50%
- อัตราเงินเฟ้อ มีแนวโน้มที่ปรับสูงขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ที่ 1.5% - 2.0%
- การเร่งดำเนินการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งที่มีดำเนินการอยู่และที่อยู่ในแผนการดำเนินงานตามแผนนโยบายของภาครัฐ จะเป็นตัวเร่งการลงทุนของภาครัฐ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งในการกระตุ้นเศรษฐกิจ
- ความเข้มงวดธนาคารพาณิชย์ ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) และการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) มีความเข้มงวดและระมัดระวังในการพิจารณาการให้สินเชื่อมากขึ้น
- ดันทุนก่อสร้าง จากวัสดุก่อสร้าง ยังคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2560 มากนัก แต่ต้นทุนด้านแรงงาน จะมีผลกระทบต่อต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากการปรับค่าจ้างแรงงานและการเข้มงวดแรงงานต่างด้าว จะกระทบต่อต้นทุนที่สูงขึ้น ประมาณ 3-5% ของต้นทุนก่อสร้างรวม นอกจากนี้การพัฒนาโครงการใหม่ต้นทุนค่าพัฒนาโครงการจะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น หมวดที่สำคัญ คือ ต้นทุนถมดิน ที่สูงขึ้น
- ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐ และการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ส่งผลต่อราคาอ้างอิงที่ดินที่สูงตามไปด้วย
- ราคาที่อยู่อาศัย จะปรับสูงขึ้น เนื่องจากต้นทุนที่สูงขึ้น

แผนการดำเนินงานของบริษัทในปี 2561

ณ ต้นปี 2561 บริษัทฯมีโครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น 68 โครงการ โดยเป็นโครงการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 40 โครงการ และต่างจังหวัด 28 โครงการ และในปี 2561 นี้ บริษัทฯมีแผนการดำเนินงานเปิดโครงการใหม่ 18 โครงการ มูลค่ารวมทั้งหมด 36,300 ล้านบาท แบ่งแยกเป็นโครงการในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล 16 โครงการ และต่างจังหวัด 2 โครงการ ทั้งนี้หากแบ่งตามประเภทของที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

- โครงการบ้านเดี่ยว 14 โครงการ (นับรวมบ้านแฝด)
- โครงการทาวน์เฮาส์ 7 โครงการ (ในโครงการที่ Mix นับแยกออกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)
- คอนโดมิเนียม 4 โครงการ

รวมจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการทั้งสิ้นในปี 2561 ทั้งหมด 86 โครงการ

สัดส่วนของยอดขายรวม (Booking) ของปี 2561 มีรายละเอียดดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	68%	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	1%
ทาวน์เฮ้าส์	9%	2.01 - 4.0 ล้านบาท	17%
คอนโดมิเนียม	23%	4.01 - 6.0 ล้านบาท	21%
		6.01 - 10.0 ล้านบาท	17%
รวม	100%	10.01 - 25.0 ล้านบาท	21%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	89%	มากกว่า 25.0 ล้านบาท	23%
สัดส่วนต่างจังหวัด	11%	รวม	100%

หมายเหตุ % สัดส่วน คำนวณตามมูลค่า

เป้าหมายยอดขายในปี 2561 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย (Booking) รวม 31,000 ล้านบาท ราคาเฉลี่ยต่อหน่วยที่ขายในปี 2561 เท่ากับ 7.0 ล้านบาท (ปี 2560 ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย 7.5 บาท) และยอดโอนกรรมสิทธิ์มูลค่ารวม 33,000 ล้านบาท

อนึ่งหากพิจารณาสัดส่วนของยอดขาย (พิจารณาตามมูลค่า) ของปี 2561 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย จะมีสัดส่วน ดังนี้

- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 68 % , ทาวน์เฮ้าส์ 9 % , คอนโดมิเนียม 23 % (รายละเอียดตามตารางข้างต้น)

ในส่วนของการลงทุนในการซื้อที่ดินเพื่อรองรับการขายตัวในอนาคต ในทำเลต่างๆ ในเขตกรุงเทพฯปริมณฑล และต่างจังหวัด งบประมาณรวม 7,000 ล้านบาท ทั้งนี้การพิจารณาซื้อที่ดิน บริษัทจะพิจารณาทำเลที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันที และมีศักยภาพที่ดี

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2561

โครงการ	ประเภท	ขนาด โครงการ (ไร่)	จำนวน หลัง ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย ต่อหลัง (ล้านบาท)	มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	ไตรมาสที่ เปิด ขาย
1. The Ease พระราม 2	CD	4.4	329	2.3	760	Q1
2. Villaggio สันทราย เชียงใหม่	รวม	32.3	246	3.3	820	Q2
	DH	17.4	72	5.6	400	
	TH	14.9	174	2.4	420	
3. Villaggio เกาะเรียน อยุธยา	รวม	50.4	331	3.1	1,040	
	DH	25.9	116	3.7	430	
	Semi	15.6	106	3.4	360	
	TH	8.9	109	2.3	250	
4. มังคณา อ่อนนุช วงแหวน (5)	DH	85.0	313	10.1	3,150	
5. Villaggio บางนา เทพริักษ์	รวม	63.1	342	4.6	1,570	
	DH	32.3	136	6.2	840	
	Semi	30.8	206	3.5	730	
6. Indy 2 ศรีนครินทร์	TH	45.5	445	3.4	1,500	Q3
7. The Room สุขุมวิท 38	CD	2.3	229	14.0	3,200	
8. The Room พญาไท	CD	2.6	437	8.9	3,900	
9. .Vive บางนา	TH	20.7	92	8.5	780	
10. มังคณา พุทธมณฑลสาย 2 บางแกว	DH	73.4	146	16.4	2,400	
11. Villaggio เพชรเกษม สาย 4	รวม	48.0	406	2.8	1,160	
	Semi	24.3	146	3.7	540	
	TH	23.7	260	2.4	620	
12. Indy 4 บางนา กม. 7	TH	14.4	122	3.9	470	

โครงการ	ประเภท	ขนาดโครงการ (ไร่)	จำนวนหลังทั้งหมด	ราคาเฉลี่ยต่อหลัง (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ไตรมาสที่เปิดขาย
13.มณฑนา 2 บางนา กม. 7	DH	61.6	188	12.8	2,400	Q4
14.มณฑนา 3 เวสเกตต์	DH	93.7	295	14.9	4,400	
15.Villaggio รังสิต คลอง 2	รวม	87.0	499	4.4	2,200	
	DH	34.8	161	6.5	1,050	
	Semi	52.2	338	3.4	1,150	
16.ชัยพฤกษ์ ทางด่วนรวมอินทรา จตุโชติ	DH	98.8	470	6.4	3,000	
17.Villaggio บางนา ศรีนครินทร์	รวม	50.9	317	4.2	1,350	
	DH	33.3	126	6.3	800	
	TH	17.6	191	2.9	550	
18.The Key เพชรเกษม	CD	3.8	621	3.5	2,200	
รวมทั้งหมด		838	5,828	6.2	36,300	

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า

ในการออกแบบสินค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค การรับรู้และเข้าใจในความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและสมาชิกในครอบครัว เพื่อนำมากำหนดการออกแบบที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและสมาชิกของครอบครัว ในการออกแบบสินค้าก่อนการผลิตที่เป็นลักษณะ mass production บริษัทได้กำหนดให้มีขั้นตอนการดำเนินงาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และให้สินค้าที่ส่งมอบให้ลูกค้ามีคุณภาพดีที่สุด ตั้งแต่การตรวจแบบให้สมบูรณ์ ก่อนการก่อสร้างจากหน่วยงานต่างๆ ที่ทำงานร่วมกันทั้งส่วนงานก่อสร้าง ส่วนงาน Interior ส่วนงานสถาปัตย์ ส่วนงานตรวจสอบคุณภาพ และบริการหลังการขาย เพื่อให้สินค้าไม่เกิดข้อบกพร่อง ทั้งจากการออกแบบ การก่อสร้าง การเลือกใช้วัสดุ นอกจากนี้ก่อนการผลิตที่เป็น Mass จะได้มีการก่อสร้างเป็นบ้านต้นแบบก่อนทุกครั้ง เพื่อให้สินค้าที่จะออกสู่ผู้บริโภคสมบูรณ์และไม่เกิดข้อบกพร่องของสินค้า

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการทำวิจัย เพื่อสอบถามความคิดเห็นของลูกค้า ทั้งเรื่องความพึงพอใจในสินค้าและบริการ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบในลักษณะที่เป็นเชิงรุกไปข้างหน้า โดยมีการออกแบบบ้านไว้แล้ว เพื่อรองรับและเตรียมความพร้อมที่จะนำแบบบ้านมาใช้ได้ทันที และมีการปรับเปลี่ยนแบบบ้าน เมื่อใช้ไปในระยะเวลาหนึ่งหรือมีระดับจำนวนการก่อสร้างตามที่กำหนด ก็จะเปลี่ยนแปลงแบบบ้านทันทีเพื่อให้เกิดความใหม่และให้เหมาะกับช่วงเวลาอยู่เสมอ ในการออกแบบสินค้านั้น บริษัทมิได้ให้ความสำคัญเฉพาะกับแบบบ้าน แต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบสภาพโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ สโมสร สวนส่วนกลาง และสภาพแวดล้อมด้านหน้าโครงการ ซึ่งนับได้ว่าเป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่งที่ลูกค้าได้เล็งเห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ ที่อยู่ในตลาด

2) ลักษณะการผลิตและการจัดซื้อ

การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตที่อยู่อาศัยเพื่อขายให้สอดคล้องกับความต้องการของที่อยู่อาศัยของลูกค้า กล่าวคือในกรณีที่ความต้องการบ้านของลูกค้ามีเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้น เพื่อให้สัมพันธ์กับ ปริมาณความต้องการบ้าน

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของผู้รับเหมาให้มีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้มีคุณภาพที่ดีในระดับ มาตรฐานเดียวกัน ดังนี้

1. บริษัทมีการกำหนดมาตรฐานการก่อสร้าง ทั้งนี้ ขั้นตอนของการดำเนินการก่อสร้าง และเลือกใช้วัสดุก่อสร้าง ซึ่งในแต่ละขั้นตอนจะมีการตรวจสอบคุณภาพ ให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด โดยไม่มีการยืดหยุ่น
2. บริษัทมีการจัดฝึกอบรมวิธีการก่อสร้างตามมาตรฐานของบริษัทให้กับผู้รับเหมาอย่างสม่ำเสมอ
3. บริษัทมีหัวหน้างานประจำแต่ละโครงการเพื่อควบคุม และตรวจรับงานของผู้รับเหมา
4. บริษัทมีการควบคุมคุณภาพของการก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยมีวิศวกรจากส่วนกลางไปตรวจสอบคุณภาพงานอีกครั้ง หนึ่ง ว่าคุณภาพงานได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่

การจัดหาวัตถุดิบ

ในอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย วัตถุดิบที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่ ที่ดินและวัสดุก่อสร้าง ดังนั้น การดำเนินการในการ จัดหาวัตถุดิบของบริษัท จะเน้นให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล ดังนี้

1. การจัดซื้อที่ดิน บริษัทมีนโยบายจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันที วิธีการซื้อที่ดินของบริษัทแบ่ง ออกเป็น 3 แนวทาง ได้แก่

1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการที่จะซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ
2. ติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน และ
3. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของบริษัทโดยตรง

2. วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัตถุดิบในการก่อสร้างบริษัทได้ดำเนินการโดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก คือ

1. การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางส่วนเอง เช่น เหล็กเส้น สลิกเมนต์ เป็นต้น
2. ส่วนที่ผู้รับเหมาที่ทางบริษัทว่าจ้าง จะเป็นผู้จัดหาซื้อเอง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง จึงสามารถสั่งซื้อ วัตถุดิบได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ วัตถุดิบโดยส่วนใหญ่บริษัทจัดซื้อจากในประเทศ และที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวมวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก และวัสดุ ก่อสร้างอื่นๆ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะหากระบบบำบัดไม่ดีพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อ พัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อมิ ให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอน 60 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวนโครงการ	มูลค่า (ล้านบาท)
คอนโดมิเนียม	11	8,055
บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	49	3,511
รวม	60	11,566

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2559 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2559					
	สินทรัพย์ รวม (ล้านบาท)	หนี้สิน รวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วน หนี้สินต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ ซี	101,506	53,554	46,935	1.14	34,816	8,618
บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์	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.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	37,790	18,366	19,423	0.95	20,818	2,703
บมจ.พฤษา 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	1046
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.ปริญสิริ	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

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2560 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2560					
	สินทรัพย์ รวม (ล้านบาท)	หนี้สิน รวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วน หนี้สินต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ ซี	109,491	58,683	50,067	1.17	41,923	10,463
บมจ.ควอลิตี้ ซี	53,059	28,257	24,802	1.14	19,744	3,462
บมจ.แสนสิริ	80,150	49,672	30,507	1.63	31,800	2,825
บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	43,936	22,303	21,637	1.03	22,851	3,157
บมจ.พญาธร เรียลเอสเตท	72,244	33,584	37,909	0.89	44,113	5,456
บมจ.ศุภาลัย	55,702	27,321	27,682	0.99	25,789	5,812
บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	47,428	32,437	12,402	2.62	16,731	285
บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	32,533	17,556	15,270	1.15	4,210	617
บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น	38,498	23,583	14,913	1.58	12,472	1,259
บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	22,501	16,024	6,476	2.47	9,731	2,044
บมจ.ปรีญสิริ	8,431	4,284	4,147	1.03	3,218	317
บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้	13,510	10,169	3,340	3.04	5,057	98
บมจ.มั่นคงเคหะการ	14,180	7,512	6,560	1.15	3,264	233

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยธุรกิจหลักเป็นการสร้างบ้านเพื่อขาย ในปี 2543 บริษัทได้เริ่มนำนโยบายสร้างบ้านก่อนขายมาใช้แทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (หรือที่เรียกว่าบ้านสั่งสร้าง) การสร้างบ้านก่อนขายของบริษัทมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในปี 2544 – 2545 อย่างต่อเนื่อง และในช่วงปี 2546 จนถึงปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจสร้างบ้านก่อนขายทั้งหมด ยกเว้นอาคารชุดพักอาศัยและทาวน์เฮ้าส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายจากการสร้างก่อนการขายมาเป็นการขายก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา จากการที่บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายจากเดิมที่ส่วนใหญ่เป็นบ้านสั่งสร้างมาเป็นการสร้างบ้านก่อนการขาย ส่งผลให้บริษัทต้องใช้เงินทุนล่วงหน้าในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสูงมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างการก่อสร้าง รวมทั้งปัจจัยที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า ได้แก่ (1) ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาวะต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น (2) แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (รายละเอียดตาม ข้อ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ ข้อ 2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน) บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้และไม่มีการต้นทุนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จคงเหลือในปริมาณสูงเนื่องจาก

(1) บริษัทได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างบ้านและสามารถขายบ้านก่อนขายได้

(2) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา

(3) บริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในตลาดมานานเป็นระยะเวลามากกว่า 30 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาดและความเข้าใจในความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย จึงสามารถพัฒนาที่พักอาศัยได้ตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทภายใต้ตราสัญลักษณ์ “แลนด์แอนด์เฮาส์” ได้รับการยอมรับจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งในด้านคุณภาพและทำเลที่ตั้ง

(4) แม้ว่าปัจจุบันจะมีปัจจัยเสี่ยงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับการหลังการขายที่ดี

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างและส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2559 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยปรับตัวลดลงจากปี 2558 ประมาณร้อยละ 2.75 อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างอาจปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในอนาคต จากงานก่อสร้างที่จะเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 69 โครงการ จึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮาส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าเงินลงทุนระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินลงทุนระยะยาวสุทธิ จำนวน 7,156 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.5 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนในตราสารทุนที่สำคัญประกอบด้วย (1) Starmalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 4,584 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์เฮาส์ 441 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮาส์ จำนวน 339 ล้านบาท (4) บมจ.ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 178 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าแอลเอชซีบีปิ่นเซ็นเตอร์ จำนวน 637 ล้านบาท (6) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า แอลเอช โฮเทล จำนวน 1,062 ล้านบาท และมีเงินลงทุนอื่น ที่บริษัทได้ตั้งสำรองไว้จำนวน 111 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุนระยะยาวบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าดังกล่าวในบัญชี กำไร(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดของลงทุนในบริษัทอื่นแสดงไว้ในงบดุลจำนวน 111 ล้านบาท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท จำนวนเงินรวม เงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 1,339.9 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตั๋วสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ครอบคลุมเมื่อทวงถามประกอบด้วย

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
บริษัท แอลเอชเอ็มเอสแอลเอสโฮเทล จำกัด	99.99	1,019.8	3.5
บริษัท แอตแลนติกเรียลเอสเตท จำกัด	99.99	78.5	3.5
บริษัท แอลเอช แอสเซท จำกัด	99.99	241.6	3.5
รวม		1,339.9	

เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
Land and Houses U.S.A. Inc.	100	13,566.6	3 - 4.85

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 417.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นเงินไทยจำนวน 13,566.6 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3-4.85 ต่อปี และจะชำระคืนให้บริษัทเมื่อได้ขายอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อมาได้แล้ว หรือเมื่อกู้ยืมจากสถาบันการเงินได้

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย แต่บริษัทย่อยได้นำเงินไปลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ LH USA กู้เงินจากบริษัทเพื่อลงทุนซื้ออพาร์ทเมนต์ให้เช่า 5 แห่ง ในรัฐแคลิฟอร์เนีย 4 แห่ง และรัฐโอเรกอน 1 แห่ง ซึ่งจะให้ผลตอบแทนระยะยาวแก่บริษัทในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือ

1. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรสองแห่งฟ้องร้องเกี่ยวกับกรณีที่ถูกบ้านไม่ทราบว่าจะทางเข้าออกโครงการสู่ที่สาธารณะได้มีการจดทะเบียนให้กับที่ดินแปลงอื่นด้วยโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 1,110 ล้านบาท บริษัทได้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 222 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

2. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร 2 แห่งฟ้องร้องเกี่ยวกับงานเงินค่าบริการสาธารณะทุนทรัพย์จำนวน 102 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองรวมดอกเบี้ยไว้แล้วจำนวน 175 ล้านบาท ขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

3. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรและลูกบ้านได้ฟ้องร้องบริษัทฯ เกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 494 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 411 ล้านบาท ขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

4. นิติบุคคลอาคารชุด 2 แห่ง ได้ฟ้องร้องบริษัทฯ เกี่ยวกับการผิดสัญญาทุนทรัพย์รวม 544 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการหนี้สินไว้จำนวน 272 ล้านบาท ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างการสืบพยาน

5. มีคดีความอื่น ๆ ที่บริษัทฯ เป็นจำเลย ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมเท่ากับ 232 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองไว้แล้วจำนวน 5 ล้านบาท

คดีทั้งหมดดังกล่าวมีทุนทรัพย์รวม 2,482 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองไว้แล้วจำนวน 1,085 ล้านบาท ซึ่งความเสี่ยงสูงสุดที่จะเกิดกับบริษัทฯ มีมูลค่าทั้งสิ้น 2,482 ล้านบาท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วย

(1) สิ้นค้าคงเหลือ จำนวน 48,198 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	27,090	-ไม่มี-
ค่าถมดิน	1,939	
งานระหว่างก่อสร้าง	13,150	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	2,510	
ค่าสาธารณูปโภค	3,591	
ค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการรอตัดบัญชี	-	
บ้านรอการขาย	127	
รวม	48,407	
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(209)	
คงเหลือ	48,198	

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 569 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานขายและที่ดิน	โครงการต่างๆ	50	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	24	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร	โครงการต่างๆ	207	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	78	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
สินทรัพย์อื่นๆ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	53	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	157	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
รวม		569		

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 3,666 ล้านบาท ประกอบด้วย

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน

LHMH	ร.ร. แกรนด์เซนเตอร์ พอยต์ไฮเทค แอนด์ เร ซิเดนซ์ ทองหล่อ	สุขุมวิท 55 สัญญาเช่า เหลือ 30 ปี	1,584.5	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	ที่ดินเปล่า	พญา สัญญาเช่า 31 ปี	2,014.9	-ไม่มี-
LHNE, LHMH	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า 10, 40 และ 33 ปี	66.0	-ไม่มี-

LHMH = บจ. แอลเอช มอลล์ แอนด์ ไฮเทค LHNE = บจ. แลนด์แอนด์เฮาส์อินอร์ริซิส

ที่ดินเปล่าบริเวณ พญา บริษัทฯ จะนำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและศูนย์การค้า

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าสุทธิ 17,397.4 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า 4 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย และ 1 แห่งในรัฐโอเรกอน สหรัฐอเมริกา และที่ดินเปล่า

บริษัท	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
LH USA	รัฐแคลิฟอร์เนีย และรัฐ โอเรกอน สหรัฐอเมริกา	17,187.4	ซื้อขาย	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LH	กรุงเทพมหานคร	210	ซื้อขาย	-

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

อพาร์ทเมนต์ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ประกอบด้วย โครงการ Domain, Mode Parc Residence และ The Revere อพาร์ทเมนต์ในรัฐโอเรกอน คือ The Yard Residence โดยมีวัตถุประสงค์ให้เช่า และเมื่อได้ราคาก็จะขายในอนาคต

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
1	074 ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	4.45	13.8	LH	
2	075 นันทวัน เชียงใหม่	3.67	48.6	LH	
3	107 ชลลดา เชียงใหม่	9.00	60.3	LH	
4	140 สีวลี-คลองชลฯ เชียงใหม่	1.59	41.7	LH	
5	182 Villaggio รังสิต คลอง3	6.52	126.7	LH	
6	187 มั่นหนา แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์	14.71	404.7	LH	
7	188 Villaggio บางนา	50.11	526.7	LH	
8	195 มั่นหนา Lake Watchapol	33.17	612.5	LH	
9	201 ลดาวัลย์ เชียงใหม่	45.71	120.4	LH	
10	203 นันทวัน ชีวันเลค-เชียงใหม่	28.95	414.7	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
11	204 สิวลี-เลควิว เชียงใหม่	5.53	75.0	LH	
12	205 ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	51.18	1,413.6	LH	
13	211 พฤษชลดา-ประชาอุทิศ 90	15.63	246.4	LH	
14	216 วันเวลา หัวหิน	1.45	66.3	LH	
15	217 The Key-รัตนานิเบศร์	23.57	361.8	LH	
16	221 นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	35.71	1,481.8	LH	
17	223 มั่นหนา Westgate	94.18	493.7	LH	
18	224 The Bangkok Sathorn	61.32	2,764.1	LH	
19	225 พฤษชลดา วงแหวน หทัยราษฎร์	26.56	341.2	LH	
20	229 สิวลี- สันกำแพง เชียงใหม่	25.14	272.1	LH	
21	230 Inizio-ประชาอุทิศ 90(2)	64.61	133.0	LH	
22	232 สิวลี - มีโชค เชียงใหม่	5.24	99.3	LH	
23	240 Villaggio - ปิ่นเกล้า ศาลายา	82.47	455.5	LH	
24	243 สิวลี - มิตรภาพ นครราชสีมา	21.06	403.4	LH	
25	244 333 ริเวอร์ไซด์	22.33	445.5	LH	
26	245 INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	6.61	108.4	LH	
27	246 สิวลี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น	45.10	405.2	LH	
28	247 INIZIO (2) - รังสิตคลอง 3	8.04	148.6	LH	
29	252 สิวลี-เชียงใหม่ เวียงชัย	85.96	206.4	LH	
30	253 นันทวัน - อุดรธานี	21.37	386.1	LH	
31	254 สิวลี - อุดรธานี	26.49	467.9	LH	
32	261 นอร์ท 6	6.04	103.3	LH	
33	266 สิวลี ศรีเวียง - เชียงราย	20.30	332.2	LH	
34	267 TheLandmark - เอกมัย รามอินทรา	2.36	192.5	LH	
35	268 เดอะรูม สุขุมวิท 69	12.74	617.1	LH	
36	269 มั่นหนา อ่อนนุช - วงแหวน 5	85.02	636.4	LH	
37	270 พฤษชลดา-สุวรรณภูมิ	14.36	227.1	LH	
38	272 มั่นหนา - บายพาส	97.63	246.9	LH	
39	274 เดอะคีย์ เจริญราษฎร์	57.98	1,523.1	LH	
40	275 เดอะรูม สาทร-เซนต์หลุยส์	22.00	733.7	LH	
41	277 พฤษชลดา มหาชัย	20.87	258.2	LH	
42	278 พฤษชลดา (2) เพชรเกษม - สาย 4	19.20	307.0	LH	
43	281 ชลลดา-สันกำแพง	114.36	252.1	LH	
44	286 สิวลี มหาสารคาม	35.84	524.2	LH	
45	288 ลดาวัลย์ พระราม 2	40.40	2,103.3	LH	
46	289 ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า-กาญจนา	19.79	310.3	LH	
47	293 เดอะรูม เจริญกรุง	23.55	1,062.1	LH	
48	294 สิวลี - นครปฐม	20.68	80.0	LH	
49	295 นันทวัน บางนา กม.7	59.94	1,933.0	LH	
50	296 ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล-สาย 5	18.29	372.2	LH	
51	297 มั่นหนา ศรีนครินทร์-บางนา	12.05	335.4	LH	
52	298 ชัยพฤกษ์ รามอินทรา - พระยาสุเรนทร์	10.40	259.9	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ		ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
53	303	Villaggio Khon Kaen	63.90	194.9	LH	
54	304	The Room Changmai	9.69	39.8	LH	
55	306	Villagio อยุธยา	6.27	140.0	LH	
56	307	มัลลนา วงแหวน-บางบอน	43.77	503.8	LH	
57	309	ชัยพฤกษ์ จตุโชติ-วัชรพล	16.81	286.2	LH	
58	311	มัลลนา บางนา กม.7	7.35	226.6	LH	
59	317	Indy ประชาอุทิศ 90(3)	11.55	179.3	LH	
60	318	เดอะแบงค็อก ทงหล่อ	1.77	1,072.4	LH	
61	319	ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	24.87	309.5	LH	
62	322	มัลลนา ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	36.74	634.8	LH	
63	325	Inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	22.73	288.2	LH	
64	326	สวัสดี อยุธยา-2	3.32	74.1	LH	
65	327	มัลลนา อุดร	97.56	539.4	LH	
66	328	Villagio เกาะเรียน	50.41	194.9	LH	
67	329	ชัยพฤกษ์ ถ.เคหะร่มเกล้า	70.17	415.3	LH	
68	332	Villaggio 2 พระราม 2	36.48	402.9	LH	
69	333	Indy บางใหญ่(2)	11.08	187.4	LH	
70	334	Revo บางนา กม.7	20.75	253.5	LH	
71	335	สวัสดี ศูนย์ราชการ-นครปฐม	21.10	281.5	LH	
72	338	Villaggio สันทราย-เชียงใหม่	31.60	189.1	LH	
73	347	The Room พญาไท	2.28	744.2	LH	
74	349	Villaggio บางนา-ศรีนครินทร์	34.93	105.7	LH	
75	350	Indy 3 บางนา กม.7	8.11	102.3	LH	
76	353	มัลลนา พุทธรักษา สาย2	73.37	507.0	LH	
77	356	Indy ปิ่นเกล้า สีรินทร	11.59	103.6	LH	
78	357	The Key เพชรเกษม	3.84	489.4	LH	
บริษัทย่อย						
79	NE403	INDY ร่มเกล้า ลาดกระบัง	12.79	233.6	LHNE	
80	LHM	ภูเก็ต 4 โครงการ	121.77	934.6	LHM	
81	LA016	Inizio เชียงใหม่	35.17	312.9	LA	
รวม			2,532.96	35,502.38		
โครงการปิด			91.36	100.56		
โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ			1,256.0	7,179.9		
โครงการในอนาคต			3,583.0	7,795.9		
ที่ดินทั้งหมด			7,463.3	50,578.8		
บ้านรอการขาย				127.3		
รวมสินค้าคงเหลือ				50,706.1		

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

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้างอาคารรวมเท่ากับ 48,197.9 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินรอการพัฒนามูลค่าจำนวน 2,508.2 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 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
กิจการ | : | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 หุ้นสามัญ 11,949,713,176 หุ้น ทั้งหมดของ
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท |

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

แสดงอยู่ในหน้าถัดไป

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
1	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์และสิทธิการเช่า	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์สาทร ชั้น 14 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์ : www.lhpf-pf.com	0 2286 3484 0 2679 2155	0 2286 3585	กองทุน อสังหาริมทรัพย์	หน่วยลงทุน 330 ล้านหน่วย มูลค่าหน่วยละ 10 บาท	15.00
2	บริษัท ควอลิตี้ คอนสตรัคชั่น โปรดักส์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 144 หมู่ 16 นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน ถ.อุดมสมบูรณ์ ต. บางกระสัน อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา 13160 เว็บไซต์ : www.qcon.co.th	(035) 221-271	(035) 221-270	วัสดุก่อสร้าง	หุ้นสามัญ 400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	21.16
3	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	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 10,714.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	24.98
4	บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 31 ถนนประชาชื่น ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	0 2832 1000	0 2832 1400	ค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง	หุ้นสามัญ 13,151.2 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	30.23
5	บริษัท แอล เอช ไฟแนนเชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 5 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์ : www.lhfg.co.th	0 2359 0000	0 2677 7223	บริหารการเงิน	หุ้นสามัญ 21,183.6 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	21.88
6	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้องแลนด์แอนด์ เฮ้าส์-II	เลขที่ 130-132 ถนนวิทยุ อาคารสินธรทาวเวอร์ 3 ชั้น 15,17 กทม. 10330	0 2688 7777	0 2688 7700	กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์	หน่วยลงทุน 148.6 ล้านหุ้น มูลค่าหน่วยละ 10 บาท	49.99



	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
7	บริษัท แอล เอช เมืองใหม่ จำกัด	เลขที่ 9/9 หมู่ที่ 6 ต.เทพกระษัตรี ต.รัฐฯ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83001	(076) 381-150-3	(076) 381-112	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 90 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	55.00
8	บริษัท แอล แอนด์ เอช พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวิเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8899	0 2343 8890	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 26 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท	60.00
9	บริษัท เอเซีย แอสเซท แอดไวเซอร์ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวิเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8899	0 2343 8890	ที่ปรึกษาลงทุน	หุ้นสามัญ 31,250 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	99.98
10	บริษัท แอดแลนติก เรียวลเอสเตท จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวิเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8900	0 2230 8131	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 0.15 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
11	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธ จำกัด	เลขที่ 319 หมู่ที่ 4 ต.หนองจิก อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50210	(053) 498-911-3	(053) 354-349	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 0.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 27 บาท	99.99
13	บริษัท สยามธานี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวิเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8900	0 2230 8131	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
14	บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวิเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8900	0 2230 8131	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
15	บริษัท แอล เอช เรียวลเอสเตท จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวิเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8900	0 2230 8131	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 0.58 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
16	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ จำกัด	เลขที่ 114/39 ถ.ราชสีมา-ปักธงชัย ต.หนองจะบก อ.เมือง จ. นครราชสีมา 30000	(044) 465-294	(044) 349-344-5	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
17	LAND AND HOUSES U.S.A., INC.	17485 Monterey Road Suite 308 Morgan Hill, CA 95037 USA	408 796 7337		ลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 40 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ	100.00



	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
18	บริษัท สยามธานี เรียวเอสเตท จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8900	0 2230 8131	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1.75 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 50 บาท	100.00
20	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	โรงแรม	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	60.00
21	บริษัท แอล แอนด์ เอช รีเทล แมนเนจเม้นท์ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8899	0 2343 8890	ค้าปลีก	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	99.99
22	บริษัท แอล แอนด์ เอช แมนเนจเม้นท์ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8899	0 2343 8890	รับจ้างบริหาร	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	99.99
23	ธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น จี, 1, 5, 6 ถนนสาทรใต้ แขวง ทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	0 2359 0000	0 2677 7223	ธนาคาร	หุ้นสามัญ 2,000 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	21.88
24	บริษัทหลักทรัพย์ แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น M, 10 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2352 5100	0 2286 2681	หลักทรัพย์	หุ้นสามัญ 637.2 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	21.88
25	บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2286 3484	0 2286 3585	จัดการกองทุน	หุ้นสามัญ 3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	21.88
26	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ แอดไวเซอร์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2286 3484	0 2286 3585	ที่ปรึกษา	หุ้นสามัญ 20 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	21.88



	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
27	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ แอลเอสไอ เทล	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120	0 2286 3484	0 2286 3585	อสังหาริมทรัพย์	5,379 หน่วย หน่วยละ 10 บาท	13.25

6.1.3 บุคคลอ้างอิงอื่น

ผู้สอบบัญชี

นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล

เลขทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาต 3516

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด

193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลอรัชดาออฟฟิศคอมเพล็กซ์ 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)

สำนักงานใหญ่

ที่อยู่ : เลขที่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10900

ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

ที่อยู่ : เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

ธนาคารกสิกรไทย

สำนักงานใหญ่

ที่อยู่ : 1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

บริษัทประเมินราคา

บริษัท แกรนด์ แอสเซท แอดไวเซอรี 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-