

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 อัศวโภคิน และนางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ บริษัทได้เข้าเป็นบริษัทรับอนุญาตในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2532 และเปลี่ยนฐานะเป็นบริษัทจดทะเบียนเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2534

บริษัทประสบปัญหาทางการเงินในช่วงปี 2541 – 2542 อันเป็นผลจากวิกฤตเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัว บริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จในปี 2542 โดยมีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมและผู้ถือหุ้นรายใหม่คือ Government of Singapore Investment Corporation (GIC) หลังจากการเพิ่มทุนดังกล่าว ณ วันที่ 29 สิงหาคม 2561 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอัศวโภคินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 30.73 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8

ในระหว่างปี 2556 จนถึงวันที่ 29 สิงหาคม 2561 ซึ่งเป็นวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นครั้งล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)					
	ส.ค. 2556	ก.ย. 2557	ส.ค. 2558	ส.ค. 2559	ส.ค. 2560	ส.ค. 2561
1. กลุ่มนายอนันต์ อัศวโภคิน						
1.1 นายอนันต์ อัศวโภคิน	23.76	22.07	24.43	24.27	23.93	23.93
1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด *	5.62	5.22	5.78	5.74	5.66	5.67
1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ **	1.14	1.03	1.15	1.15	1.13	1.13
รวมกลุ่มนายอนันต์ อัศวโภคิน	30.52	28.32	31.36	31.16	30.72	30.73
2. GIC Private Limited C.***	16.12	14.96	16.55	17.01	16.17	8.01
3. อื่นๆ	53.36	56.72	52.09	51.83	53.11	61.26
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	10,025.9	10,798.2	11,694.9	11,779.1	11,949.7	11,949.7

หมายเหตุ : * บริษัทที่ถือหุ้นโดยนายอาชนัน อัศวโภคิน บุตรนายอนันต์ อัศวโภคิน และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในสัดส่วนร้อยละ 100

** มารดาของนายอนันต์ อัศวโภคิน

*** 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 อยุธยา และภูเก็ต บริษัทได้นำกลยุทธ์โครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายมาใช้ในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

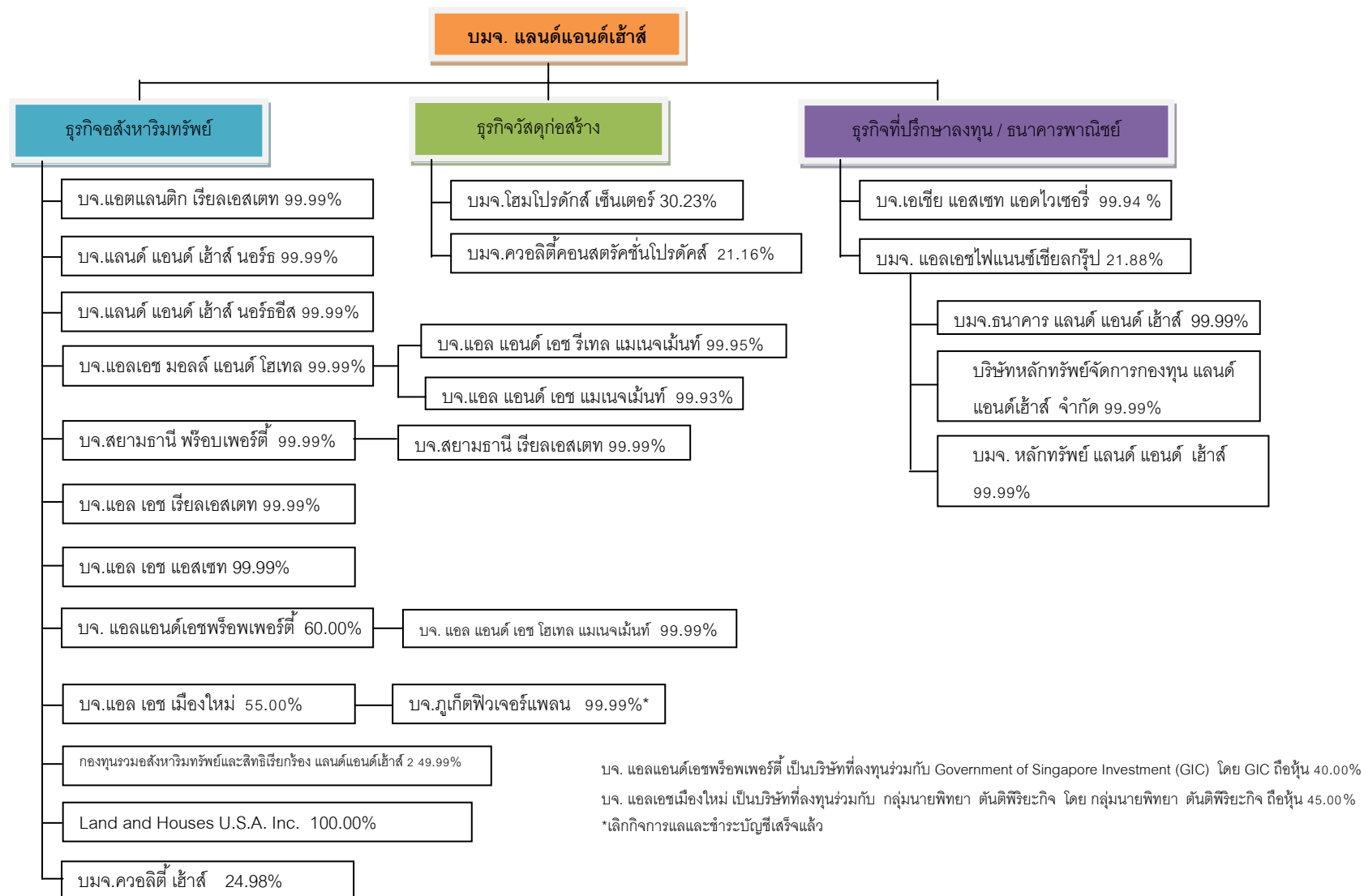
บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 5 บริษัท ประกอบด้วย

- (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 ซึ่งเป็นโฮลดิ้งคอมปานีที่มีบริษัทย่อยประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทหลักทรัพย์

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายแบ่งการทำงานของบริษัทในกลุ่มอย่างชัดเจน ดังนี้

- (1) บริษัท บริษัทย่อยจำนวน 10 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, ธุรกิจซื้อปิ้งมอลล์ และธุรกิจโรงแรม
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
- (3) บริษัทย่อย จำนวน 1 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท ประกอบธุรกิจ ที่ปรึกษาการลงทุน และบริษัทโฮลดิ้งที่มีบริษัทย่อยทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทหลักทรัพย์

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)


2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ
โครงสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์								
บ้านเดี่ยว	บริษัท		20,466	56.2	18,534	47.8	19,178	60.2
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	-	0.0	-	0.0	5	0.0
	บริษัทย่อย: บจ.แอล. เอส. เมืองใหม่	55	397	1.1	227	0.6	226	0.7
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอส แอลสเตท	100	115	0.3	108	0.3	138	0.4
รวมรายได้บ้านเดี่ยว			20,978	57.6	18,869	48.7	19,547	61.3
ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท		2,486	6.8	1,761	4.5	1,763	5.5
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	637	1.7	468	1.2	274	0.9
รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์			3,123	8.5	2,228	5.7	2,037	6.4
คอนโดมิเนียม	บริษัท		6,413	17.6	10,619	27.4	5,771	18.1
รวมรายได้คอนโดมิเนียม			6,413	17.6	10,619	27.4	5,771	18.1
ที่ดินเปล่า	บริษัท		-	0.0	5	0.0	17	0.1
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	-	0.0	2	0.0	-	-
	บริษัทย่อย: บจ.แอลแอนด์เค รีเทลเอสเตท	100	-	0.0	-	-	1	0.0
รวมรายได้ที่ดินเปล่า			-	0.0	7	0.0	18	0.1
รวมรายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			30,514	83.7	31,724	81.8	27,373	85.8
2. รายได้ค่าเช่า	บริษัทย่อย: บจ. แอลแอนด์เคพร็อพเพอร์ตี้	60	1,861	5.0	1,652	4.3	1,707	5.4
	บริษัทย่อย: Land and Houses U.S.A. Inc.	100	715	2.0	672	1.7	619	1.9
	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอส มอลล์ แอนด์ โฮเทล	100	1,157	3.2	874	2.3	210	0.7
รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ			3,733	10.2	3,198	8.3	2,536	8.0
3. กำไรจากการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือ หุ้นของ บริษัทร่วม	บริษัทร่วม : บมจ. แอล เอส ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป	21.88	-	0.0	1,135	2.9	-	-
4. กำไรจากการขายที่ดินรอการพัฒนา	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอส เมืองใหม่	55	-	0.0	80	0.2	1,240	4.0
5. กำไรจากการขายทรัพย์สินให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์	บริษัทย่อย: บจ. แอลแอนด์เคพร็อพเพอร์ตี้	60	-	0.0	2,080	5.4	-	-
6. กำไรจากการขายโครงการ	บริษัท		116	0.3	-	0.0	-	0.0
7. กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัทย่อย: Land and Houses U.S.A. Inc.	100	1,335	3.7	-	0.0	-	0.0
8. รายได้อื่น			749	2.1	569	1.4	704	2.2
9. รวมรายได้ 1 - 8			36,447	100.0	38,786	100.0	31,853	100.0
10. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม			3,404	9.3	3,137	8.1	2,963	9.3
รายได้ทั้งสิ้น 7+8			39,851	109.3	41,923	108.1	34,816	109.3

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

โครงการที่บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาเพื่อขายแก่ลูกค้าจะเป็นลักษณะการสร้างก่อนขาย ซึ่งประกอบด้วย โครงการประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ โดยบริษัทจะทำการสร้างบ้านให้เสร็จก่อนจำหน่ายให้กับลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจจะซื้อบ้านก็จะชำระเงินจองและเงินทำสัญญาจำนวนหนึ่ง หลังจากนั้นลูกค้าจะชำระเงินค่าบ้านส่วนที่เหลือให้กับบริษัท บริษัทจึงทำการโอนบ้านพร้อม

ที่ดินให้แก่ลูกค้า สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาการก่อสร้างที่ยาวนาน ทางบริษัทได้ดำเนินการให้ลูกค้าได้จองก่อนและชำระเงินค่างวดเป็นงวด ๆ ประมาณร้อยละ 10-25 ส่วนที่เหลือก็จะไปชำระในวันโอนกรรมสิทธิ์เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จ

บริษัทเป็นผู้นำในการผลักดันโครงการบ้านสร้างเสร็จก่อนขายในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี และในปัจจุบันยังคงดำเนินนโยบายสร้างเสร็จก่อนขาย กลยุทธ์นี้ได้ช่วยให้การดำเนินงานของบริษัทในด้านต่างๆ มีความถูกต้องยิ่งขึ้น ที่สำคัญคือการลดต้นทุนการผลิต การสร้างบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ทำให้ทราบถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน และสามารถที่จะควบคุมคุณภาพงานได้อย่างดียิ่ง และก่อให้เกิดความมั่นใจแก่ลูกค้าว่าจะได้รับมอบบ้านที่สร้างเสร็จ ตลอดจนสภาพโครงการที่สมบูรณ์ ลูกค้าได้เลือก ได้เห็นความสมบูรณ์ ของความพร้อมในการอยู่อาศัย ความปลอดภัย และสภาพสังคม และสำหรับการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย ได้ดำเนินการก่อสร้างทันที เมื่อเปิดจองเพื่อให้เป็นไปตามแผนดำเนินงานก่อสร้างและให้ได้คุณภาพที่ดี

การดำเนินการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ทำให้ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัทสามารถที่จะโอนกรรมสิทธิ์ ได้ทันทีภายหลังจากจอง และสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายใน 7 วัน ส่วนการการขายคอนโดมิเนียม บริษัทก็จะทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วนแล้ว จึงทำให้บริษัทไม่มีเงินค้างชำระจากลูกค้า

โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและโครงการระหว่างเตรียมการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่/ 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 แฮัส จก.(มหาชน)											
1	2547	074-ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่-แม่ใจ กม. 4.5 หนองจ่อม เชียงใหม่	DH	321	65	64	325	324	99.6%	522	297	297
2	2544	075-นันทวัน เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่-แม่ใจ กม. 4.5 หนองจ่อม เชียงใหม่	DH	87	41	30	382	317	83.0%	755	79	79
3	2547	107-ชลลดา เชียงใหม่	ม.4 ถ.เชียงใหม่-แม่ใจ ต.หนองหาร อ.สันทราย เชียงใหม่	DH	327	109	70	741	713	96.2%	1,110	314	314
4	2548	140-สวัสดี 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	2559	182-Villaggio รังสิต คลอง3	ถ.ชลมารคพิจารณ์ ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	DH,TH	326	43	27	670	581	86.7%	977	308	305
6	2556	188-Villaggio บางนา	ถ.บางนา-ตราด ABAC ต.บางป่อ อ.บางป่อ จ.สมุทรปราการ	DH,TH	1,036	153	82	1,928	1,490	77.3%	2,652	612	608
7	2553	195-มิดินา Lake Watchapol	ถ.สุขาภิบาล5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กทม.	DH	886	267	172	4,691	3,775	80.5%	6,846	828	824
8	2559	203-นันทวัน ซีรีนเลค-เชียงใหม่	ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	98	69	32	1,113	637	57.2%	2,008	23	20
9	2556	204-สวัสดี เลควิว เชียงใหม่	208 ม.7 ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	179	68	44	929	802	86.4%	1,643	177	176
10	2555	205-ลดาวลัย ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม.	DH	234	215	130	5,337	3,802	71.2%	12,266	187	181
11	2554	211-พฤกษ์ลดา ประชาอุทิศ90	ถ.ประชาอุทิศ-บ้านคลองสวน ต.บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	DH	735	166	106	1,952	1,679	86.0%	3,344	728	719
12	2555	221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	ถ.บรมราชชนนี แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม.	DH	381	215	128	5,507	4,881	88.6%	8,781	341	337
13	2556	224-The Bangkok สาทร	ถ.สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม.	CD	476	5	40,747	4,922	4,922	100.0%	7,708	345	311
14	2557	225-พฤกษ์ลดาว วงแหวน หทัยราษฎร์	ถ.หทัยราษฎร์ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กทม.	DH	452	98	63	1,401	1,196	85.4%	1,983	336	332
15	2554	229-สวัสดี สันกำแพง เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ม.3 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	309	86	55	944	677	71.7%	1,418	182	179
16	2554	232-สวัสดี มีโชค เชียงใหม่	141 ม.6 ถ.วงแหวนรอบกลาง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	254	67	43	784	653	83.3%	1,287	242	240
17	2559	240-Villaggio ปิ่นเกล้า-ศาลายา	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH,TH	525	163	104	2,353	1,090	46.3%	3,647	348	346

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			
18	2555	243-สีวลี ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา	ถ.มิตรภาพ ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา	DH	379	97	63	1,152	1,017	88.2%	2,180	303	279
19	2557	244-333 RIVERSIDE	ถ.ประชาราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	CD	950	11	58,606	4,080	4,078	100.0%	7,264	950	948
20	2555	245-INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	340	74	49	793	748	94.4%	1,352	328	325
21	2557	246-สีวลี ถนนมะลิวัลย์	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	305	97	63	1,236	623	50.4%	1,380	86	79
22	2557	247-INIZIO2 รัชสีด คลอง3	ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	DH	275	57	38	680	647	95.1%	1,055	265	262
23		249-Villaggio รัชสีด คลอง2	ถ.เลียบคลองสอง ต.คลองสอง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	DH,SEMI-DH	483	87	55	1,534	435	28.4%	2,143	42	35
24	2559	253-นันทวัน อุดรธานี	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	84	38	23	707	462	65.4%	1,015	15	13
25	2556	254-สีวลี อุดรธานี	ถ.มิตรภาพ ต.ภูคสระ อ.เมือง จ.อุดรธานี	DH	316	82	50	1,030	948	92.0%	1,478	179	165
26	2556	257-นอร์ท2	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	108	102	94.7%	162	63	63
27	2556	258-นอร์ท3	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	110	104	94.7%	169	59	59
28	2556	259-นอร์ท4	52 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	106	88.3%	183	64	64
29	2556	260-นอร์ท5	53 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	107	89.1%	173	58	57
30	2560	261-นอร์ท6	54 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	121	115	95.2%	186	23	21
31	2557	266-สีวลี ศิริเวียง เชียงราย	209/11 ม.3 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	DH	216	57	37	709	683	96.3%	952	114	113
32	2557	267-The landmark เอกมัย-รามอินทรา	ถ.สุขุมวิท50 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม.	TH	245	28	17	1,479	1,471	99.5%	2,341	245	244
33	2556	268-The room สุขุมวิท69	ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	375	3	17,550	2,056	2,056	100.0%	2,769	346	327
34	2561	269-มัลลนา อ่อนนุช-วงแหวน 5	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงคลองไม้ เขตประเวศ กทม.	DH	311	85	55	2,055	1,088	53.0%	3,085	97	76
35	2557	270-พญาภิเษก สุวรรณภูมิ	ถ.ลาดกระบัง54 ม.1 ต.ศรีษะจรเข้ น้อย อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	DH	418	85	54	1,367	1,265	92.6%	1,887	383	381
36	2557	274-The key เจริญราษฎร์	ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโกล์ เขตบางคอแหลม กทม.	CD	885	5	36,099	2,416	2,412	99.8%	3,664	766	678

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			
37	2557	275-The room สาทร เซ็นต์หลุยส์	ถ.จันทร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม.	CD	376	3	15,867	1,360	1,328	97.7%	1,989	254	231
38	2556	277-พฤษัฒดา มหาชัย	ต.บางหญ้าแพรก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	DH	288	66	43	856	710	83.0%	1,208	206	204
39	2557	278-พฤษัฒดา เพชรเกษม สาย4	ม.11 ต.คลองมะเดื่อ อ.กรทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	DH	450	98	65	1,408	1,267	89.9%	1,958	399	397
40	2558	286-สีวลี มหาสารคาม	ถ.มหาสารคาม-โกสุมพิสัย 208 ต.ท่าสองคอน อ.เมืองมหาสารคาม จ.มหาสารคาม	DH	323	85	54	1,081	882	81.6%	1,610	144	138
41	2558	288-ลดาวีลย์ พระราม2	ถ.พระราม2 แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กทม.	DH	122	69	42	3,712	2,932	79.0%	5,353	36	35
42	2557	289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจนนา	99 ถ.บางใหญ่-บางคูวัด อ.บางใหญ่ ต.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	DH	380	85	57	1,402	1,161	82.8%	1,959	327	325
43		292-Villaggio เพชรเกษม สาย4	ถ.พุทธสาคร 2 ต.สวนหลวง อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	DH,SEMI-DH,TH	405	48	28	875	330	37.7%	1,251	50	27
44	2557	293-The room เจริญกรุง 30	ถ.เจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม.	CD	214	2	13,316	1,477	1,477	100.0%	2,348	125	101
45	2558	295-นันทน์ บางนา กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	371	219	132	7,401	6,070	82.0%	11,233	294	280
46	2557	296-ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย5	ถ.พุทธมณฑล สาย5 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม	DH	332	71	48	1,314	1,110	84.5%	1,796	258	258
47	2558	298-ชัยพฤกษ์ วมอินทรา พระยาสุเรนทร์	ถ.พระยาสุเรนทร์ 30 แขวง บางชัน เขต คลองสามวา กทม.	DH	242	53	34	933	849	91.1%	1,292	181	181
48	2559	306-Villaggio อัญญา	ต. บ้านกรด อ.บางปะอิน จ. พระนครศรีอยุธยา 13160	DH,TH	371	53	34	869	767	88.3%	1,246	368	368
49	2560	307-มันทนา วงแหวน บางบอน	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	198	97	60	1,471	1,105	75.1%	2,053	113	111
50	2559	309-ชัยพฤกษ์ จตุโชติ	แขวงออเงิน เขตสายไหม จ.กทม.	DH	212	46	30	909	766	84.2%	1,307	152	149
51	2558	317-Indy ประชาอุทิศ90(3)	ถ.ประชาอุทิศ90 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	TH	377	36	21	677	486	71.7%	966	274	272
52	2559	318-The Bangkok ทองหล่อ	ถ.สุขุมวิท55 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	148	2	11,893	2,321	1,291	55.6%	3,560	81	0
53	2559	319-ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	ถ.ทวีปพัฒนา ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	DH	289	66	41	1,099	781	71.1%	1,516	198	193
54		321-ease2 พระราม2	ถ.พระราม 2 ซอย 54 แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กทม.	CD	329	4	11,563	533	160	30.1%	762	132	0
55	2560	322-มันทนา ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	DH	303	76	49	1,568	1,225	78.1%	2,274	192	183

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			
56	2560	325-inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH	243	39	25	755	401	53.1%	1,071	90	87
57	2561	328-Villaggio เกาะเขียน	ต.เกาะเขียน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา	DH,TH	331	50	31	716	407	56.8%	1,034	132	117
58	2560	332-Villaggio 2 พระราม2	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	DH	372	61	39	1,075	547	50.9%	1,523	154	151
59	2560	333-Indy บางใหญ่(2)	ถ.เทพะเกียรติ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	TH	207	18	11	413	300	72.6%	598	69	66
60		334-VIVE บางนา กม.7	ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	92	21	11	558	455	81.5%	997	88	47
61	2560	335-มโนทนา นครปฐม	ถ.ยิงเป้าใต้ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม	DH	135	25	16	416	376	90.5%	607	64	63
62	2561	338-Villaggio สันทราย-เชียงใหม่	289 ม.3 ต.สันนาเม็ง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่	DH,TH	246	32	20	567	306	54.0%	810	37	31
63	2561	345-เดอะมูม สุขุมวิท 38	ช.สุขุมวิท38 ด.สุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กทม.	CD	229	2	14,436	2,170	924	42.6%	3,157	28	0
64	2561	346-Indy2 ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์ ต.บางเมือง อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ	TH	445	46	27	1,043	554	53.2%	1,471	144	105
65	2561	347-เดอะมูม พญาไท	567 ถ.ศรีอยุธยา แขวงพญาไท เขตราชเทวี กทม.	CD	437	3	20,078	2,603	914	35.1%	3,534	210	0
66		353-มโนทนา พุทธมณฑล สาย2	ถ.บางแวก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กทม.	DH	146	73	47	1,615	843	52.2%	2,359	15	7
67		357-The key MRT เพชรเกษม48	234 ถ.เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม.	CD	621	4	20,115	1,491	527	35.4%	2,226	148	0
				(ไร่)	16,696	4,228	2,676	75,241	57,330		116,761	11,335	11,015
				(ตรม.)	5,385	54	273,590	26,008	20,624		39,853	3,652	2,860
		บ.แอลเอช เมืองใหม่											
68	2554	300-88แลนด์แอนด์เฮาส์	88 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต	DH	63	15	9	245	237	96.6%	420	60	60
69	2555	301-88 L&H Hillside	ม.5 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	100	52	30	524	452	86.3%	1,279	82	81
70	2555	302- Inizio เกาะแก้ว	ม.4 ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	128	27	18	345	335	97.1%	600	112	105

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			
71	2556	303-88 L&H เกาะแก้ว	88/11 ม.5 ถ.เทพกระษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	182	54	32	850	557	65.6%	1,450	88	84
		บ.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จก.	(ไร่)		473	148	89	1,964	1,581		3,749	342	330
72	2560	403-Indy ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	TH	317	32	20	691	602	87.1%	995	316	316
		บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด	(ไร่)		317	32	20	691	602		995	316	316
73	2557	016-INIZIO เชียงใหม่	111/339 ม.12 ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	336	78	52	894	527	58.9%	1,316	132	129
			(ไร่)		336	78	52	894	527		1,316	132	129
รวมทั้งสิ้น TH ,DH ,L ,D (ไร่)					17,822	4,486	2,837	78,790	60,040		122,821	12,125	11,790
รวมทั้งสิ้น CD (ตรม.)					5,385	54	273,590	26,008	20,624		39,853	3,652	2,860

DH = บ้านเดี่ยว TH = ทาวน์เฮาส์ CD = คอนโดมีเนียม SEMI-DH = บ้านแฝด L = ที่ดินเปล่า

โครงการที่ปิดดำเนินการในปี 2561 มีดังต่อไปนี้

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 แล้ว			
		บ.แลนด์ แอนด์ ซีส์ จก.(มหาชน)											
1	2559	330-Indy บางนา กม.7(2)	ถ.บางนาตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	222	20	12	403	403	100.0%	732	222	222
2	2552	170-นันทวัน-แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์	ถ.ชัยพฤกษ์ ต.บางตะไนย์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	DH	92	39	25	883	883	100.0%	1,171	92	92
3	2559	187-มัลลนา ราชพฤกษ์-สะพานมหาเจษฎาบดินทร์ฯ	ถ.วัดโบสถ์ดอนพรหม-ท่าน้ำนนท์ ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	DH	206	60	38	1,318	1,318	100.0%	2,219	206	206
4	2556	216-วันเวลา หัวหิน	ถ.เพชรเกษม ต.หนองแก อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	CD	294	20	23,004	2,090	2,090	100.0%	2,877	294	294
5	2557	297-มัลลนา ศรีนครินทร์-บางนา	ถ.หนามแดง-บางพลี ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	414	101	63	2,258	2,258	100.0%	3,283	414	414
6	2558	311-มัลลนา บางนา กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	229	81	51	1,579	1,579	100.0%	2,934	229	229
7	2560	326-สีวลี อโยธยา-2	ต.เกาะเรียน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา	DH	56	14	9	213	213	100.0%	343	56	56
8	2560	350-Indy3 บางนา กม.7	ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	85	8	5	200	200	100.0%	313	85	85
			(ไร่)		1,304	323	203	6,852	6,853		10,996	1,304	1,304
			(ตรม.)		294	20	23,004	2,090	2,090		2,877	294	294

2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท ยังคงดำเนินนโยบายสร้างบ้านเสร็จก่อนขายในทุกโครงการที่เป็นโครงการแนวราบ ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียมที่การดำเนินการขายจะมีลักษณะที่ให้ออกก่อนดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินการโครงการ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมจะก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งอาคาร จึงโอนกรรมสิทธิ์ได้ อีกทั้งยังเป็นการช่วยให้ผู้บริโภคได้มีระยะเวลาในการวางแผนทางการเงินและผ่อนดาวน์จำนวนหนึ่ง ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีความสามารถในการขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ได้ง่ายขึ้น

สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ และโครงการที่ขายได้ดี จนไม่สามารถก่อสร้างบ้านได้ทันกับความต้องการของลูกค้า การดำเนินงานในด้านการขายในส่วนนี้ บริษัทได้แก้ไขการดำเนินงานด้านการตลาดและการขาย เป็นไปในลักษณะการขายล่วงหน้า (Pre booking) โดยกำหนดระยะเวลาของบ้านที่จะนำมาขายล่วงหน้า ต้องเป็นบ้านที่แล้วเสร็จแล้วเสร็จ ภายใน 3 เดือน อย่างไรก็ตามสำหรับการขายล่วงหน้าก่อนโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า บ้านทุกหลังจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ตามมาตรฐานของบริษัท นอกจากนี้สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ บริษัทจะได้ดำเนินการเปิดรับให้กับกลุ่มลูกค้าพิเศษ เช่นกลุ่ม VIP ลูกค้าเก่าของบริษัท กลุ่มลูกค้าที่ลงทะเบียน ก่อนการเปิดโครงการใหม่ เพื่อทำการตลาดเฉพาะกลุ่ม ก่อนจะเปิดรับลูกค้าทั่วไป ซึ่งเป็นผลที่ดีให้เห็นสภาวะตลาดได้อย่างชัดเจน สามารถนำมาปรับกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพิ่มเติมได้อย่างดี เพื่อรองรับลูกค้าทั่วไป

กลยุทธ์การดำเนินงานบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และกลยุทธ์ทางการตลาด การขาย ของบริษัท ที่ได้ดำเนินงานมาอย่างต่อเนื่อง ยังเป็นกลยุทธ์ที่สามารถแข่งขันและเรียกความเชื่อมั่นของลูกค้าได้อย่างดี นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านการออกแบบบ้าน และโครงการ เพื่อตอบสนองการอยู่อาศัย สำหรับสมาชิกทุกๆ คนในครอบครัว ที่อาศัยในโครงการ และได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าและบริการ คุณภาพของพนักงาน การบริการหลังการขาย ซึ่งนับได้ว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญของการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า และความสำคัญของแบรนด์

การดำเนินงานของบริษัท ได้มีการศึกษาวิจัยคิดค้นนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย และความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ดียิ่งขึ้น ในปัจจุบันบริษัทได้ตระหนักถึงการดำเนินงานภายใต้การดำเนินงานความเสี่ยงต่างๆ และการดำเนินงานต่างๆ เพื่อนำมาสู่กลยุทธ์การแข่งขันที่ยั่งยืน

ในส่วนของการขยายตลาด บริษัทยังได้มีการขยายตลาดที่กว้างมากขึ้น ทั้งในลักษณะการขยายฐานลูกค้า ขยายตลาดในทำเลใหม่ๆ ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และตลาดภูมิภาคมากขึ้น โดยมีการขยายรูปแบบของการอยู่อาศัยในลักษณะของบ้านแฝด (SEMI-DH) มากขึ้น และประเด็นสำคัญบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานในด้านนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย เพื่อตอบสนองโจทย์ของการอยู่อาศัย ที่มีคุณภาพที่ดี เช่น

- นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ภายใต้ campaign Air Plus ซึ่งได้ จดลิขสิทธิ์เป็นสิทธิของบริษัท นวัตกรรมนี้ได้กำหนดเป็นมาตรฐานในแบบบ้านใหม่ และจะกำหนดในทุกแบบบ้าน ที่เป็น โครงการบ้านเดี่ยว และจะดำเนินงานต่อไปในทุกรูปแบบของที่อยู่อาศัย
- Smart Home หรือระบบ Home Automation ที่เพื่อความสะดวกสบายในการอยู่อาศัยที่ดีขึ้น
- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบใหม่ ที่ตอบสนอง

ความต้องการของผู้สูงอายุ โดยมีห้องนอน ชั้นล่าง ในที่อยู่อาศัย และราวจับพยุง
ตัวในห้องน้ำ ในที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งยังไม่มีในตลาดมาก่อน

- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบ พื้นที่ส่วนกลาง ที่เตรียมความพร้อมและตอบโต้ภัยด้าน
กายภาพของผู้สูงอายุ เช่นเส้นทางสำหรับ Wheelchair
- การพัฒนาระบบงานต่างๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า เช่น
 - การนำระบบแนะนำบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ด้วย QR Code ที่จะช่วยลูกค้าเข้าใจรายละเอียดของ
การใช้งานต่างๆ การดูแลรักษาอุปกรณ์ภายในต่างๆ ส่วนประกอบที่สำคัญภายในบ้าน ตลอดจน
ข้อมูลโครงการและข้อมูลที่สำคัญ เป็นต้น
 - การพัฒนาระบบงานด้านการเงิน เช่น
 - ระบบ QR Code Credit
 - ระบบ QR Payment , Payment Gateway , QR Cross Bank
- การเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของบุคลากร บริษัทได้กำหนดให้มีการพัฒนาระบบงานให้มีความคล่องตัว
และรวดเร็วในการดำเนินงานส่วนงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยนำระบบ IT เข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพื่อให้
ตอบสนองด้านการขาย การก่อสร้าง และบริการ ตลอดจนส่วนงานต่างๆ เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ
และรวดเร็ว ยิ่งขึ้น

กลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัท คือกลยุทธ์ “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” ยังเป็นกลยุทธ์หลักของการดำเนินงานของ
บริษัท เนื่องจากสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า ในด้านต่างๆ ได้เห็นสภาพโครงการ แปลงที่ดิน แบบบ้านที่สนใจ สิ่งอำนวยความสะดวก
ต่างๆ สภาพแวดล้อม และที่สำคัญลูกค้าสามารถที่จะเข้าอยู่ได้ทันที ซึ่งทางบริษัทได้เตรียมความพร้อมต่างๆ ในทุกส่วนของบ้านในการ
เข้าอยู่ให้กับลูกค้า กลยุทธ์นี้มีผลที่ดีต่อการดำเนินงานของบริษัท ทั้งด้านการควบคุมต้นทุน การกำหนดราคาขาย การเพิ่มประสิทธิภาพและ
ประสิทธิภาพด้านคุณภาพ ด้านการขายและบริการ นอกจากนี้ทางบริษัท ได้อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของโครงการ โดยมีบริการการขน
ย้ายโดยบริษัทผู้ชำนาญการขนย้าย โดยบริษัท เจวีเค อินเตอร์เนชั่นแนล มูฟเวอร์ จากที่อยู่อาศัยเดิมเข้าสู่บ้านหลังใหม่ในโครงการ ภายใต้
แนวคิด “ความสุขในบ้านใหม่ ที่ไม่เหนื่อยใจกับการขนย้าย แล้วเรื่องย้ายบ้าน ก็เป็นเรื่องง่ายๆ ที่ไม่ต้องกังวล.. อีกต่อไป” บริษัทเริ่มที่จะนำ
แนวทางการบริการลูกค้า ภายใต้นโยบาย “Beyond Services” มาใช้ในอนาคตอันใกล้

ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ได้แบ่งระดับสินค้าตามแบรนด์ (Brand) โดยพิจารณาจากระดับราคาสินค้าและกลุ่ม
ผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยส่วนประกอบทางการตลาด (Marketing Mix) และการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) อย่างมีหลักเกณฑ์เพื่อให้การ
ดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้ได้คำนึงถึงปัจจัยสำคัญ ๆ ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของ
ลูกค้าได้ในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า ทั้งในด้านการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สิ่งอำนวยความสะดวก
ความสะดวกต่างๆ โดยรอบโครงการ การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทจะกระจายออกไปในทำเลต่างๆ ใน
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองลักษณะ
โครงสร้างและความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ที่อ้างอิงกับลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์และ
ประชากรศาสตร์ (Geographic and Demographic) คืออิงกับที่อยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพ
ของประชากรในทำเลนั้นเป็นสำคัญ การดำเนินงานด้านโครงการที่อยู่อาศัย ยังให้ความสำคัญและกระจายไป
ในระดับ กลุ่มต่าง ๆ (Segmentation) เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส และการตอบสนองความต้องการของกลุ่ม

ลูกค้ากลุ่มต่างๆ นอกจากนี้บริษัท ยังได้มีการศึกษาเพื่อวางแผนรองรับในอนาคต ได้มีการศึกษาทำเลต่างๆ ที่มีศักยภาพ โดยการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็น Land Bank เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดิน และนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันและผลตอบแทนที่สูง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีที่ดินหลายแปลงที่มีศักยภาพ ติดกับสถานีรถไฟ

- **แบบบ้านหรือสินค้า** เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละ แบนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ในลักษณะเชิงรุกที่มองก้าวไปข้างหน้า ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอยู่ในโครงการของบริษัทและลูกค้าที่แวะชมโครงการ ลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการที่อยู่อาศัยอื่นๆ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดแก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ ในปัจจุบันการดำเนินงานในเรื่องของแบบบ้านได้มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ออกสู่ตลาดเป็นระยะๆ ประกอบด้วยนวัตกรรมบ้านหายใจได้ Air Plus ที่สร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด
- **คุณภาพของสินค้า** บริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างบ้านและระบบสาธารณูปโภคในโครงการ โดยมีการกำหนดมาตรฐานก่อสร้าง ขั้นตอนการตรวจสอบการก่อสร้าง โดยเน้นหลักเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติ การตรวจสอบ ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจนตามมาตรฐานการให้ได้สินค้าคุณภาพดี บริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า “บ้านทุกหลังก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ QC (Quality Control) อยู่ในระดับที่ดี ” จึงจะส่งมอบบ้านให้ลูกค้าได้ ดังนั้น สินค้าที่มีคุณภาพ ต้องเริ่ม ณ จุดเริ่มต้นคือการตรวจแบบก่อสร้าง การวิเคราะห์โครงสร้างของชั้นดิน การตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการก่อสร้างต้องผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ 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 Optimization) และ SEM (Search Engine Marketing)
- Facebook ปี 2561 บริษัทมี Fan Page อยู่ 590,000 ราย
- Twitter มี 9,000 Followers
- บริษัทได้มีการใช้ Line official Account มีการส่ง Rich message ไปยัง Line Friend เกี่ยวกับเกร็ดความรู้เกี่ยวกับบ้านและกิจกรรมทางการตลาด
- บริษัทได้ให้ความสำคัญ ด้านสื่อ Internet อย่างมาก 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 คือ เชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา มหาสารคาม อุตรดิตถ์ ภูเก็ต ซึ่งยังคงดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ "บ้านสบายสร้างเสร็จก่อนขาย" ที่มีความพร้อมในการอยู่อาศัย โดยยึดมั่นในมาตรฐานคุณภาพบ้าน สภาพโครงการ ระบบการตรวจสอบที่ดีและเป็นมาตรฐาน ทำให้บริษัทเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ได้อย่างกว้างขวางตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแบรนด์ซึ่งสะท้อนระดับราคาที่แตกต่างกันไป ในแต่ละ Brand และตามระดับราคา (Segmentation)

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

ในปี 2561 บริษัทได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าจากเดิมให้กว้างขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2560 โดยการออกแบบสินค้าใหม่เพื่อเข้าสู่ระดับราคา (Segmentation) ใหม่ ใน Brand ใหม่ คือ VIVE ที่จะตอบสนองรูปแบบวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ ได้อย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม ที่มีฟังก์ชันตอบสนองความต้องการลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ในด้านการบริหารงานขาย บริษัทได้มีการพัฒนาระบบ CRM (Customer Relationship Management) และระบบ CEM (Customer Emotional Management) อย่างต่อเนื่อง เพื่อมาช่วยในการดำเนินงานด้านการขาย การตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า ทำให้บริษัทเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีการสร้างกิจกรรมที่ต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้า ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัท กว่า 30% เป็นลูกค้าในโครงการเก่าหรือเป็นกลุ่มญาติ พี่น้อง ของลูกค้าที่อยู่ในโครงการของบริษัท ซึ่งมีผลต่อการดำเนินงาน และต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายที่โครงการของบริษัท โดยบริษัทมีโครงการที่อยู่อาศัยที่กระจายไปในแต่ละทำเลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทอาศัยการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ โดยเฉพาะการพัฒนาเว็บไซต์จากข้อมูลปี 2561 ลูกค้าที่แวะชมโครงการโดยรวมทั้งหมด 47% มาจากสื่อ internet หากพิจารณาระดับ Brand ปรากฏให้เห็นว่า Brand ทาวน์โฮม และบ้านเดี่ยว ระดับราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ลูกค้าจากสื่อ internet สูงถึง 54% และลูกค้าแวะ โดยรวม 30% มาจากสื่อป้ายโฆษณา สื่อด้าน Internet เป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพที่ดี ปี 2561 ยอดจองของบริษัทมาจากสื่อ Internet 46% และต้นทุนในการดำเนินงาน มีสัดส่วนที่ต่ำ กล่าวคือต้นทุนต่อลูกค้าแวะ 3,408 บาทต่อราย และต้นทุนต่อลูกค้าจอง 20,420 บาท ต่อราย ขณะที่สื่ออื่นๆ จะมีต้นทุนที่สูงมาก

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 2561

ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2561 จากตัวเลขโดยรวมของบ้านจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยรวมทั้งหมด 122,877 หน่วย แบ่งแยกเป็นสร้างเอง 20,291 หน่วย และประเภทจัดสรร รวม 102,586 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ร้อยละ 7.3 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร ที่เพิ่มสูงขึ้น ถึงร้อยละ 8.8 ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่าง ปี 2558 – 2561

หน่วย : หลัง

จำแนกประเภท	2558	2559	2560	2561	2538*
สร้างเอง	22,375	21,915	20,206	20,291	32,118
จัดสรร	101,455	104,628	94,297	102,586	146,735
รวมทั้งหมด	123,830	126,543	114,503	122,877	178,853
% การเปลี่ยนแปลง	-7.2%	2.2%	-9.5%	7.3%	27.7%

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ , p. ประมาณการ

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

** % การเปลี่ยนแปลงของปี 2558 เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

จำแนกตามประเภทสร้างเอง ระหว่างปี 2558 - 2561

หน่วย : หลัง

	2558	2559	2560	2561	** 2538
บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทสร้างเอง					
บ้านเดี่ยว	19,591	19,156	17,964	17,890	28,116
% การเปลี่ยนแปลง	- 4.6%	- 2.2%	- 6.2%	- 0.4%	- 9.4%
บ้านแฝด	95	119	142	104	151
% การเปลี่ยนแปลง	- 10.5%	25.3%	19.3%	- 26.8%	228.3%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	2,689	2,640	2,100	2,297	3,851
% การเปลี่ยนแปลง	- 29.7%	- 1.8%	- 20.5%	9.4%	- 5.7%

	2558	2559	2560	2561	** 2538
รวมทั้งหมดประเภทสร้างเอง	22,375	21,915	20,206	20,291	32,118
% การเปลี่ยนแปลง	- 8.5%	- 2.1%	- 7.8%	0.4%	- 8.6%

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์,** ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนประเภทจัดสรรสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530

* % การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

หากพิจารณาบ้านจดทะเบียนเพิ่ม เฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร ในปี 2561 เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่เพิ่มขึ้น หากจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว ในปี 2561 มีจำนวนรวม 14,897 หน่วย เพิ่มขึ้น 22.3% เมื่อเทียบกับปี 60 มีจำนวน 12,893 หน่วย และหากเทียบกับปี 2560 กับปี 2559 ปรากฏให้เห็นว่า ในปี 2560 สะท้อนตัวลดลง ร้อยละ 4.3
- ประเภทบ้านแฝด ในปี 2561 ลดลง 19.9 % เมื่อเทียบกับปี 60 และหากเทียบกับปี 2560 กับปี 2559 ปรากฏว่า ในปี 2560 ขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 33.7
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ในปี 2561 เพิ่มขึ้น 22.1% เมื่อเทียบกับปี 60 และหากเทียบกับปี 2560 กับปี 2559 ปรากฏว่า ในปี 2560 สะท้อนตัวลดลง ร้อยละ 5.0
- ประเภทคอนโดมิเนียม ในปี 2561 เพิ่มขึ้น 3.9% เมื่อเทียบกับปี 60 และหากเทียบกับปี 2560 กับปี 2559 ปรากฏว่า ในปี 2560 สะท้อนตัวลดลง ร้อยละ 13.1

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

จำแนกตามประเภทจัดสรร ระหว่างปี 2558 - 2561

	2558	2559	2560	2561	หน่วย : หลัง ** 2538
บ้านจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรร					
บ้านเดี่ยว	11,837	12,736	12,183	14,897	20,793
% การเปลี่ยนแปลง	-9.3%	7.6%	-4.3%	22.3%	16.4%
บ้านแฝด	2,366	1,895	2,533	2,028	938
% การเปลี่ยนแปลง	-16.1%	-19.9%	33.7%	-19.9%	336.3%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	19,624	17,111	16,262	19,853	58,093
% การเปลี่ยนแปลง	8.7%	-12.8%	-5.0%	22.1%	16.0%
คอนโดมิเนียม	67,628	72,886	63,319	65,808	66,911
% การเปลี่ยนแปลง	-9.9%	7.8%	-13.1%	3.9%	-1.5%

รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร	101,455	104,628	94,297	102,586	146,735
% การเปลี่ยนแปลง	-6.9%	3.1%	-9.9%	8.8%	7.8%

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

* % การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า , *p เป็นตัวเลขประมาณการ

อนึ่งการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2561 ปัจจัยสำคัญ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ปี 61 ประมาณการที่ 4.2% เทียบกับปี 60 มีการขยายทางเศรษฐกิจ 3.9% การขยายตัวในแต่ละไตรมาสในปี 2561 เป็นดังนี้ Q1 = 4.9. % , Q2= 4.6% , Q3 = 3.3.% ประมาณการ Q4 = 4.0%)
- ภาวะเงินเฟ้อทั่วไป ในปี 2561 เฉลี่ยทั้งปี อยู่ที่ร้อยละ 1.1% เทียบกับปี 60 ที่มีอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 0.7%
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2561
 - อัตราดอกเบี้ยนโยบาย อยู่ในระดับที่ 1.5% ตลอดปี แต่มีการปรับขึ้น 0.25% ในการประชุม เมื่อ 19 ธันวาคม 61 แนวโน้มการปรับอัตราดอกเบี้ย ตามนโยบายของ กนง. น่าจะค่อยเป็นค่อยไป
 - ตลอดปี 2561 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR) และอัตราดอกเบี้ย MRR ของ 5 ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ คงที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น
 - อัตราดอกเบี้ย MLR และ MRR ของ SCB อยู่ที่ 6.025% และ 7.370% ตามลำดับ
 - อัตราดอกเบี้ย MLR และ MRR ของ BBL และ KBank อยู่ที่ 6.25% และ 7.125%
- อัตราดอกเบี้ย เพื่อที่อยู่อาศัย ในไตรมาส 3 เทียบไตรมาส 4 โดยเฉลี่ย 3 ปี ไม่เปลี่ยนแปลง แต่อัตราดอกเบี้ย ในลักษณะที่เป็น Fixed 3 ปี เปลี่ยนเป็น ลักษณะลอยตัว (Float Rate) แทน เนื่องจากแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นยกเว้นอัตราดอกเบี้ยของ SCB ที่มีปรับขึ้น มากกว่า 0.50% แต่ในที่สุดก็ต้องปรับลงตามการแข่งขันของตลาด
- อัตราปฏิเสธ สินเชื่อจากธนาคาร ในส่วนของ LH ในปีที่ผ่านมา สัดส่วนการซื้อ สด เท่ากับ 20% เมื่อเทียบเป็นจำนวนราย และเท่ากับ 26% เมื่อเทียบเป็นมูลค่า อัตราการปฏิเสธสินเชื่อ (Rejection Rate) แบ่งแยกแต่ละ Brand ได้ดังนี้
 - Brand Ladawan ,Nantawan, Mantana Rejection Rate จากธนาคาร 7.2%
 - Brand TH, Chaiyaphruek , Inizio Rejection Rate จากธนาคาร 10.5%
 - Brand Condo Rejection Rate จากธนาคาร 2.2%
 - ต่างจังหวัด Rejection Rate จากธนาคาร 12.0%
- ผลกระทบจากแนวนโยบายการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Macroprudential) ของ ธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ประกาศในเดือน ต.ค. 2561
- ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมเฉลี่ยในปี 2561 มีปรับตัว เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 จากปี 60 ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้าง ปี 60 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 105.2 ปี 61 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 107.9
 - ทั้งนี้ ดัชนีวัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีการปรับตัวสูงขึ้น จากค่าดัชนี เฉลี่ย ปี 60 ที่ 94.8 ปรับสูงขึ้นในปี 61 มีค่าดัชนี ที่ 102.8 เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.4

- ระดับราคาที่ดินมีการปรับตัวที่สูงขึ้นอย่างมาก ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินโครงการใหม่ที่สูงขึ้น และจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ที่ลดลง

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2561

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2561 มีสัดส่วน แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา ได้ดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยว	71%	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	1%
ทาวน์เฮาส์	12%	2.0 - 4.0 ล้านบาท	15%
คอนโดมิเนียม	17 %	4.01 - 6.0 ล้านบาท	20%
		6.01 – 10.0 ล้านบาท	18%
		10.01 – 25.0 ล้านบาท	25%
		มากกว่า 25.0 ล้านบาท	21%
รวม	100%		100%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	89%		
สัดส่วนต่างจังหวัด	11%		

ในปี 2561 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวนทั้งสิ้น 68 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 40 โครงการ ต่างจังหวัด 28 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ ระหว่างปี 12 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 61 มีจำนวนทั้งหมด 80 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 23,110 ล้านบาท

จำแนกเป็น

- โครงการบ้านเดี่ยว 6 โครงการ (บ้านแฝดนับเป็นบ้านเดี่ยว)
- โครงการทาวน์โฮม 5 โครงการ
(ในโครงการที่ Mix สินค้า นับแยกออกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)
- โครงการคอนโดมิเนียม 4 โครงการ

แสดงจำนวนโครงการที่ดำเนินการระหว่างปี 2561 – 2562

ณ ต้น ม.ค. ปี	2561	2562*e
จำนวนโครงการทั้งหมด	68	70
- กทม. และปริมณฑล	40	42
- ต่างจังหวัด	28	28
โครงการเปิดใหม่ทั้งหมดระหว่างปี	12	16
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	10	14
ต่างจังหวัด	2	2
มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	23,110	29,960
รวมโครงการที่ดำเนินการทั้งหมดในปี	80	86

หมายเหตุ โครงการ มหาชัย และ นครปฐม อยู่ใน กทม. และปริมณฑล

ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ตามจำนวนหลัง ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 2561 แบ่งจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 10.1 %
- ตลาดบ้านแฝด บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 15.4 %
- ตลาดทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 4.1%
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 1.2%

ในส่วนของการดำเนินงานของบริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ในปีที่ผ่านมา ได้ขายอะพาร์ตเมนต์ชื่อ The Domain Residence ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ในราคา 140 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 4,480 ล้านบาท โดยมีกำไรก่อน ภาษีประมาณ 41.17 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1,317 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัท LH USA มีจำนวนโครงการทั้งหมด 4 โครงการ

Project	Yard	Revere	Mode	Parce at Pruneyard (อยู่ในระหว่างการปรับปรุง)
Location	Portland OR	Campbell CA.	San Mateo CA.	Campbell CA.
# No. Units	284	168	111	252
Occupancy rate in 2018	83%	84%	92%	45%
Estimated Project's IRR	10%	9%	9%	9.3%

และการดำเนินงานของบริษัท LHMH ในปี 2561 ที่ผ่านมา ได้มีการเปิดโครงการ Terminal 21 พัทยา รูปแบบ Mixed Use ประกอบด้วยโรงแรม และ Shopping Mall โดยมีรายละเอียดโครงการดังนี้ พื้นที่โครงการ 32.84 ไร่ มูลค่าการลงทุน 5,587 ล้านบาท จำนวนห้องพัก 396 ห้อง พื้นที่ Retail 42,000 ตารางเมตร

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2561

โครงการ	ประเภท	ขนาดโครงการ (ไร่)	จำนวนหลัง ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย ต่อหลัง (ล้านบาท)	มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	ไตรมาสที่เปิดขาย
1. Villaggio สันทรา ยะเยียงใหม่	รวม	32.3	246	3.3	820	Q1
	SH	17.4	72	5.6	400	
	TH	14.9	174	2.4	420	
2. Villaggio เกาะเรียน อุดรธานี	รวม	50.4	296	3.1	1,040	
	SH	41.5	187	4.2	790	
	TH	8.9	109	2.3	250	
3. มัณฑนา อ่อนนุช วงแหวน (5)	SH	85.0	313	10.1	3,150	Q2
4. Indy 2 ศรีนครินทร์	TH	45.5	445	3.4	1,500	
5. The Room สุขุมวิท 38	CD	2.3	229	14.0	3,200	
6. The Room พญาไท	CD	2.6	437	8.9	3,900	
7. The Ease (2) พระราม 2	CD	4.4	329	2.3	760	Q3
8. Vive บางนา	TH	20.7	92	10.4	960	
9. Villaggio รังสิต คลอง 2	รวม	87.0	483	4.4	2,020	
	SH	34.8	185	5.4	1,000	
	Semi	52.2	298	3.4	1,020	Q4
10. มัณฑนา สาย 2 บางแกว	SH	73.4	146	16.4	2,400	
11. The Key เพชรเกษม	CD	3.8	639	3.4	2,200	
12. Villaggio เพชรเกษม สาย 4	รวม	48.0	405	2.8	1,160	
	Semi	24.3	146	3.7	540	
	TH	23.7	259	2.4	620	
รวมทั้งหมดที่เปิดในปี 2561		455.4	4,060	5.7	23,110	

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2562

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2562 หากพิจารณา เฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร มีแนวโน้ม ปรับตัวเพิ่มเล็กน้อย จากปี 2561 ประมาณร้อยละ 3-5 ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่ม โดยรวมประเภทจัดสรรทั้งหมด คาดว่ามีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 107,000 หน่วย โดยตลาดที่อยู่อาศัยประเภทประเภททาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว มีแนวโน้มที่ขยายตัวสูงขึ้นมากที่สุด ตลาดบ้านแฝด ยังเป็นตลาดที่มีจำนวนยังไม่สูงมากนัก แต่ มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น สำหรับตลาดคอนโดมิเนียม มีแนวโน้มจะชะลอตัวลง

ทั้งนี้ในปี 2562 มีปัจจัยที่สำคัญๆ ที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- ภาวะเศรษฐกิจไทย มีแนวโน้มที่จะขยายตัว อยู่ในระดับ 4.0 %
- ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ในปี 2562
 - การปรับตัวที่ดีขึ้นของภาคการส่งออก
 - การลงทุนภาครัฐ จะเร่งเดินหน้าทุกส่วน การลงทุนภาครัฐ คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 6 เติบโตขึ้นจากปี 61 ที่ขยายตัว 5%
 - การท่องเที่ยว ที่ยังคงเป็นปัจจัยหนุน
 - การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภค บริโภคของภาคเอกชน มีแนวโน้มขยายตัว ในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง ในระดับร้อยละ 4.2
- อัตราดอกเบี้ยเพื่อที่อยู่อาศัย มีแนวโน้ม ที่ปรับตัวขึ้น ตามการปรับตัวของ อัตราดอกเบี้ยนโยบาย แนวโน้มจะปรับตัวสูงขึ้น 0.25% - 0.50% และทิศทางจะเป็นลักษณะลอยตัว (Float Rate)
- อัตราเงินเฟ้อ มีแนวโน้มที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ที่ 0.7 % - 1.7%
- ดันทุนก่อสร้าง ไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2561 ยกเว้นต้นทุนการพัฒนาโครงการใหม่ บางรายการเพิ่มสูงขึ้น เช่น ดันทุนถมดิน เป็นต้น
- การเร่งดำเนินการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งที่มีดำเนินการอยู่และที่อยู่ในแผนการดำเนินงานตามแนวนโยบายของภาครัฐ
- ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐ
- ความเข้มงวดธนาคารพาณิชย์ ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) และการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) มีความเข้มงวด การพิจารณาการให้สินเชื่อ จะมีความระมัดระวังมากขึ้น
- ราคาที่อยู่อาศัย จะปรับตัวสูงขึ้นบ้างในบางทำเล แต่สินค้าประเภทคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มที่ชะลอตัวลง และในบางทำเลมีแนวโน้มการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น เนื่องจาก Supply ที่คงเหลือ ยังคงมีอยู่จำนวนมาก

แผนการดำเนินงานของบริษัทในปี 2562

ณ ต้นปี 2562 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น 70 โครงการ โดยเป็นโครงการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 42 โครงการ และต่างจังหวัด 28 โครงการ และในปี 2562 นี้ บริษัทมีแผนการดำเนินงานเปิดโครงการใหม่ 16 โครงการ มูลค่ารวม 29,960 ล้านบาท แบ่งแยกเป็นโครงการในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล 14 โครงการ และต่างจังหวัด 2 โครงการ ทั้งนี้หากแบ่งตามประเภทของที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

- โครงการบ้านเดี่ยว 11 โครงการ (บ้านแฝด นับรวมเป็นบ้านเดี่ยว)
- โครงการทาวน์เฮ้าส์ 6 โครงการ
(ในโครงการที่ Mix นับแยกออกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)
- คอนโดมิเนียม - โครงการ

รวมจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการทั้งสิ้นในปี 2562 ทั้งหมด 86 โครงการ

สัดส่วนของยอดขายรวม (Booking) ของปี 2562 มีรายละเอียดดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	72%	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	-
ทาวน์เฮาส์	8%	2.01 - 4.0 ล้านบาท	17%
คอนโดมิเนียม	20%	4.01 - 6.0 ล้านบาท	17%
		6.01 - 10.0 ล้านบาท	19%
รวม	100%	10.01 - 25.0 ล้านบาท	27%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	91%	มากกว่า 25.0 ล้านบาท	20%
สัดส่วนต่างจังหวัด	9%	รวม	100%

หมายเหตุ % สัดส่วน คำนวณตามมูลค่า

เป้าหมายยอดขายในปี 2562 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย (Booking) รวม 33,000 ล้านบาทและยอดโอนกรรมสิทธิ์มูลค่ารวม 32,000 ล้านบาท ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตที่ขายในปี 2562 เท่ากับ 7.3 ล้านบาท (ปี 2561 ราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 7.3 ล้านบาท)

สำหรับสัดส่วนของยอดขาย ในปี 2562 พิจารณาตามมูลค่า จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีสัดส่วน ดังนี้

- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 72 % , ทาวน์เฮาส์ 8 % , คอนโดมิเนียม 20 %
(รายละเอียดตามตารางข้างต้น)

ในส่วนของการลงทุนในการซื้อที่ดินเพื่อรองรับการขายตัวในอนาคต ในทำเลต่างๆ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และต่างจังหวัด งบประมาณรวม 7,000 ล้านบาท ทั้งนี้การพิจารณาซื้อที่ดิน บริษัทจะพิจารณาทำเลที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันที และมีศักยภาพที่ดี

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2562

โครงการ	ประเภท	ขนาด โครงการ (ไร่)	จำนวน หลัง ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย ต่อหลังล้าน บาท	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ไตรมาส ที่เปิด ขาย
1. ชัยพฤกษ์ รามอินทรา ทางด่วน จตุโชติ	SH	98.5	398	7.5	3,000	Q1
2. นันทวัน รามอินทรา พหลโยธิน 50	SH	98.1	212	24.5	5,200	
3. มังคมนา Westgate	SH	93.7	293	15.0	4,400	
4. Indy ปิ่นเกล้า สีรินธร	TH	11.5	94	4.3	405	
5. มังคมนา บางนา กม. 7 (2)	SH	53.1	159	15.7	2,500	Q2
6. Indy อยุธยา	TH	23.4	230	2.7	630	
7. Vive เอกมัย รามอินทรา	SH	17.3	48	47.9	2,300	Q3
8. Vive รัตนาธิเบศร์ ราชพฤกษ์	SH	20.4	34	32.9	1,120	
9. Villaggio ประชาอุทิศ 90	รวม	57.9	351	4.0	1,410	
	SH	16.5	77	5.6	430	
	Semi	41.4	274	3.6	980	
10. Indy รังสิต คลอง 2	TH	20.1	198	2.8	550	
11. Vive บางนา	SH	25.4	49	29.6	1,450	
12. Villaggio บางนา เทพารักษ์	รวม	63.1	342	4.6	1,570	
	SH	32.3	136	6.2	840	
	Semi	30.8	206	3.5	730	
13. มังคมนา Serene Lake เชียงใหม่	SH	47.4	78	17.0	1,330	Q4
14. Indy 3 บางใหญ่	TH	34.7	353	3.6	1,270	
15. Indy บางนา สวนหลวง	TH	39.0	385	3.7	1,425	
16. Villaggio ศรีนครินทร์ บางนา	รวม	50.5	307	4.6	1,400	
	SH	34.0	128	6.5	830	
	TH	16.5	179	3.2	570	
รวมทั้งหมด		754.1	3,531	8.5	29,960	

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า

ในการออกแบบสินค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค ความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค การใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและสมาชิกในครอบครัว เพื่อนำมากำหนดการออกแบบที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและสมาชิกของครอบครัว ในการออกแบบสินค้าก่อนการผลิตที่เป็นลักษณะ mass production บริษัทได้กำหนดให้มีขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด 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 เมื่อเข้าไปในระยะเวลาหนึ่งหรือมีระดับจำนวนการก่อสร้างตามที่กำหนด ก็จะเปลี่ยนแปลงแบบบ้านทันทีเพื่อให้เกิดความใหม่และให้เหมาะกับช่วงเวลาอยู่เสมอ ในการออกแบบสินค้านั้น บริษัทมิได้ให้ความสำคัญเฉพาะกับแบบบ้าน แต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบสภาพโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ สโมสร สวนสวนกลาง และสภาพแวดล้อมด้านหน้าโครงการ ซึ่งนับได้ว่าเป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่งที่ลูกค้าได้สังเกตเห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ ที่อยู่ในตลาด

2) ลักษณะการผลิตและการจัดซื้อ

การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตที่อยู่อาศัยเพื่อขายให้สอดคล้องกับความต้องการของที่อยู่อาศัยของลูกค้า กล่าวคือในขณะที่ต้องการบ้านของลูกค้ามีเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้น เพื่อให้สัมพันธ์กับปริมาณความต้องการบ้าน

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของผู้รับเหมาให้มีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน ดังนี้

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

(ข) การจัดหาวัตถุดิบ

ในอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย วัตถุดิบที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่ ที่ดินและวัสดุก่อสร้าง ดังนั้น การดำเนินการในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท จะเน้นให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล ดังนี้

1. การจัดซื้อที่ดิน บริษัทมีนโยบายจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันที วิธีการซื้อที่ดินของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 แนวทาง ได้แก่

1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการที่จะซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ
2. ติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน และ
3. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของบริษัทโดยตรง

2. วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัตถุดิบในการก่อสร้างบริษัทได้ดำเนินการโดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก คือ

1. การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางส่วนเอง เช่น เหล็กเส้น สลักรัด เป็นต้น
2. ส่วนที่ผู้รับเหมาที่ทางบริษัทว่าจ้าง จะเป็นผู้จัดหาซื้อเอง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง จึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างโดยส่วนใหญ่บริษัทสั่งซื้อจากในประเทศ และที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ

(ค) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะหากระบบบำบัดไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมามีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอน 61 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวนโครงการ	มูลค่า (ล้านบาท)
คอนโดมิเนียม	13	6,532
บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์	48	3,305
รวม	61	9,837

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2560 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2560					
	สินทรัพย์ รวม (ล้านบาท)	หนี้สิน รวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วน หนี้สินต่อ ส่วนของผู้ถือ หุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ เข้าส์	109,491	58,683	50,067	1.17	41,923	10,463
บมจ.ควอลิตี้ เข้าส์	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.พญา โฮลดิ้ง	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

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2561 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2561					
	สินทรัพย์ รวม (ล้านบาท)	หนี้สิน รวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วน หนี้สินต่อ ส่วนของผู้ถือ หุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ ซี	111,481	60,729	49,983	1.2	39,852	10,475
บมจ.ควอลิตี้ ซี	54,148	27,878	26,269	1.1	18,118	3,801
บมจ.แสนสิริ	95,357	64,504	30,848	2.1	27,590	2,046
บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	49,284	24,904	24,393	1.0	28,890	3,865
บมจ.พญา ไซดิง	81,845	39,971	41,171	1.0	45,071	6,022
บมจ.ศุภาลย์	57,704	22,982	33,986	0.7	25,810	5,770
บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	57,566	41,838	12,882	3.2	19,647	549
บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	42,624	26,278	16,647	1.6	4,261	459
บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น	42,574	26,369	16,205	1.6	15,647	1,782
บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	25,953	18,004	7,948	2.3	5,153	987
บมจ.ปรีญสิริ	8,422	4,158	4,264	1.0	2,511	239
บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้	14,297	10,965	3,332	3.3	4,039	31
บมจ.มั่นคงเคหะการ	15,727	9,081	6,646	1.4	4,173	306

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) ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาระต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น (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 เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับการบริหารการขายที่ดี

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างและส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2561 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ประมาณร้อยละ 1.20 อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างอาจปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในอนาคต จากงานก่อสร้างที่จะเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 69 โครงการ จึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าเงินลงทุนระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินลงทุนระยะยาวสุทธิ จำนวน 5,708 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.1 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนในตราสารทุนที่สำคัญประกอบด้วย (1) Starmalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 2,644 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 725 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮ้าส์ จำนวน 383 ล้านบาท (4) บมจ.ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 178 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าแอลเอชซีบีปิ้งเซ็นเตอร์ จำนวน 707 ล้านบาท (6) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า แอลเอช โฮเทล จำนวน 1,155 ล้านบาท และมีเงินลงทุนอื่น ที่บริษัทได้ตั้งสำรองไว้จำนวน 111 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุนระยะยาวบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าดังกล่าวในบัญชี ค่าไร้(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดของลงทุนในบริษัทอื่นแสดงไว้ในงบดุลจำนวน 111 ล้านบาท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท จำนวนเงินรวม เงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 3,249.6 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตั๋วสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ครบกำหนดเมื่อทวงถามประกอบด้วย

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
บริษัท แอลเอช มอลล์ แอนด์ โฮเทล จำกัด	99.99	2,328.9	3.0
บริษัท แอตแลนติก เรียวเอสเตท จำกัด	99.99	153.1	3.5
บริษัท แอลเอช แอสเซท จำกัด	99.99	715.8	3.5
บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ จำกัด	99.99	50.2	3.5
ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)	21.88	1.6	ดอกเบี้ยเงินฝาก
รวม		3,249.6	

เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
Land and Houses U.S.A. Inc.	100	9,611.1	3.12 - 4.0

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 296.8 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นเงินไทยจำนวน 9,611.1 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.12-4.00 ต่อปี และจะชำระคืนให้บริษัทเมื่อได้ขายอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อมาได้แล้ว หรือเมื่อกู้ยืมจากสถาบันการเงินได้

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

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือ

1. นิติบุคคลบ้านจัดสรรสองแห่งฟ้องร้องเกี่ยวกับกรณีที่ลูกบ้านไม่ทราบว่าจะทางเข้าออกโครงการสู่ที่สาธารณะได้มีการจดทะเบียนให้กับที่ดินแปลงอื่นด้วยโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 1,110 ล้านบาท บริษัทได้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 222 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

2. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร 2 แห่งฟ้องร้องเกี่ยวกับงานเงินค่าบริการสาธารณะทุนทรัพย์จำนวน 102 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองรวมดอกเบี้ยไว้แล้วจำนวน 183 ล้านบาท ขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

3. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรและลูกบ้านได้ฟ้องร้องบริษัทฯ เกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 516 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 435 ล้านบาท ขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

4. มีคดีความอื่น ๆ ที่บริษัทฯ เป็นจำเลย ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมเท่ากับ 160 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองไว้แล้วจำนวน 11 ล้านบาท

คดีทั้งหมดดังกล่าวมีทุนทรัพย์รวม 1,888 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองไว้แล้วจำนวน 852 ล้านบาท ซึ่งความเสียหายสูงสุดที่จะเกิดกับบริษัทฯ มีมูลค่าทั้งสิ้น 1,888 ล้านบาท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ประกอบด้วย

(1) สินค้ำคงเหลือ จำนวน 48,243 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	29,197	ค้ำประกันเงินกู้จากธนาคารจำนวน 4,000 ล้านบาท
ค่าถมดิน	2,287	
งานระหว่างก่อสร้าง	10,733	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	2,616	
ค่าสาธารณูปโภค	3,509	
ค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการรอตัดบัญชี	-	
บ้านรอการขาย	242	
รวม	48,584	
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(341)	
คงเหลือ	48,243	

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 863 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานขายและที่ดิน	โครงการต่างๆ	60	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	74	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร	โครงการต่างๆ	364	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	59	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
สินทรัพย์อื่นๆ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	148	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	158	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
รวม		863		

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 6,652 ล้านบาท ประกอบด้วย

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
LHMH	ร.ร. แกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ ทองหล่อ	สุขุมวิท 55 สัญญาเช่า เหลือ 29 ปี	1,530	-ไม่มี-
LHMH	ร.ร. แกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ และ ศูนย์การค้า เทอร์มินอล 21 พัทยา	พัทยา สัญญาเช่า 30 ปี	4,436	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	ศูนย์การค้า เทอร์มินอล 21 พระราม 3	พระราม 3 สัญญาเช่า 33 ปี	445	-ไม่มี-
LHNE, LHMH	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า 10 และ 40 ปี	241	-ไม่มี-

LHMH = บจ. แอลเอช มอลล์ แอนด์ โฮเทล LHNE = บจ. แลนด์ แอนด์ เฮาส์ นอร์ธอีสต์

ที่ดินเปล่าบริเวณ พัทยา บริษัทฯ จะนำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและศูนย์การค้า

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิ 14,407 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า 3 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย และ 1 แห่งในรัฐโอเรกอน สหรัฐอเมริกา และที่ดินเปล่า

บริษัท	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
LH USA	รัฐแคลิฟอร์เนีย และรัฐ โอเรกอน สหรัฐอเมริกา	14,196	ซื้อขาด	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคารบางส่วน
LH	กรุงเทพมหานคร	211	ซื้อขาด	-

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

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

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
1	074 ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	4.45	13.7	LH	
2	075 นันทวัน เชียงใหม่	3.67	48.7	LH	
3	107 ชลลดา เชียงใหม่	9.00	61.4	LH	
4	140 สิวลี-คลองชลฯ เชียงใหม่	1.59	40.8	LH	
5	188 Villaggio บางนา	36.18	429.9	LH	
6	195 มโนพนา Lake Watchapol	22.02	446.9	LH	
7	201 ลดาวัลย์ เชียงใหม่	45.71	120.4	LH	
8	203 นันทวัน ชีวันเลค-เชียงใหม่	24.92	397.5	LH	
9	205 ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	46.06	1,351.5	LH	
10	206 VEVI รัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์	21.24	171.4	LH	
11	211 พฤษชลดา-ประชาอุทิศ 90	2.43	55.4	LH	
12	217 The Key-รัตนานิเบศร์	23.57	365.4	LH	
13	221 นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	15.47	660.5	LH	
14	223 มโนพนา Westgate	94.18	883.7	LH	
15	224 The Bangkok Sathorn	16.31	1,629.4	LH	
16	225 พฤษชลดา วงแหวน หทัยราษฎร์	16.31	262.6	LH	
17	229 สิวลี-สันกำแพง เชียงใหม่	22.07	237.4	LH	
18	230 Villaggio ประชาอุทิศ 90	59.55	146.8	LH	
19	232 สิวลี - มีโชค เชียงใหม่	2.56	45.2	LH	
20	240 Villaggio - ปิ่นเกล้า ศาลายา	66.07	469.3	LH	
21	243 สิวลี - มิตรภาพ นครราชสีมา	15.23	320.4	LH	
22	245 INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	2.63	49.2	LH	
23	246 สิวลี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น	39.57	388.0	LH	
24	249 Villaggio รังสิต คลอง2	50.97	440.8	LH	
25	252 สิวลี-เชียงใหม่ เวียงชัย	85.96	208.1	LH	
26	253 นันทวัน - อุดรธานี	19.92	353.9	LH	
27	254 สิวลี - อุดรธานี	23.57	397.6	LH	
28	261 นอร์ท 6	4.48	78.1	LH	
29	266 สิวลี ศรีเวียง - เชียงราย	17.69	290.6	LH	
30	268 เดอะรूम สุขุมวิท 69	6.35	311.5	LH	
31	269 มโนพนา อ่อนนุช - วงแหวน 5	41.27	733.0	LH	
32	270 พฤษชลดา-สุวรรณภูมิ	5.68	121.4	LH	
33	274 เดอะคีย์ เจริญราษฎร์	21.45	567.6	LH	
34	275 เดอะรूम สาทร-เซนต์หลุยส์	14.53	487.5	LH	
35	277 พฤษชลดา มหาชัย	13.56	191.8	LH	
36	278 พฤษชลดา (2) เพชรเกษม - สาย 4	7.94	159.9	LH	
37	281 ชลลดา-สันกำแพง	114.36	252.0	LH	
38	286 สิวลี มหาสารคาม	32.23	481.5	LH	
39	288 ลดาวัลย์ พระราม 2	32.17	1,527.3	LH	
40	289 ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า-กาญจนา	8.51	159.9	LH	
41	292 Villagio เพชรเกษม-สาย4	25.59	334.4	LH	
42	293 เดอะรूम เจริญกรุง	16.16	716.6	LH	
43	294 สิวลี - นครปฐม	20.68	80.2	LH	
44	295 นันทวัน บางนา กม.7	28.55	1,032.2	LH	
45	296 ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล-สาย 5	10.10	210.8	LH	
46	298 ชัยพฤกษ์ งามอินทรา - พระยาสุเรนทร์	8.38	212.7	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ		ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
47	303	Villaggio Khon Kaen	63.90	201.1	LH	เงินกู้
48	304	The Room Changmai	46.64	131.4	LH	
49	307	มณทนา วงแหวน-บางบอน	25.85	417.2	LH	
50	309	ชัยพฤกษ์ จตุโชติ-วัชรพล	8.78	199.5	LH	
51	312	มณทนา 2-บางนา กม.7	65.96	597.2	LH	
52	314	VEVI บางนา	25.44	223.6	LH	
53	316	Villagio บางนา-เทพารักษ์	63.08	347.9	LH	
54	317	Indy ประชาอุทิศ 90(3)	5.77	108.1	LH	
55	318	เดอะแบงค็อก ทองหล่อ	1.77	1,382.5	LH	
56	319	ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	13.94	199.8	LH	
57	321	EASE 2-พระราม2	4.49	162.2	LH	
58	322	มณทนา ศรีนครินทร์-ร่วมเกล้า	19.90	475.3	LH	
59	325	Inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	18.71	258.4	LH	
60	327	มณทนา อุดร	97.56	550.3	LH	
61	328	Villagio เกาะเรียน	21.57	235.5	LH	
62	329	ชัยพฤกษ์ ถ.เคหะร่วมเกล้า	70.17	444.6	LH	
63	332	Villaggio 2 พระราม 2	23.72	317.1	LH	
64	333	Indy บางใหญ่(2)	7.79	206.5	LH	
65	334	Revo บางนา กม.7	5.08	212.2	LH	
66	335	สีวลี ศูนย์ราชการ-นครปฐม	11.86	170.4	LH	
67	338	Villaggio สันทราย-เชียงใหม่	17.77	247.7	LH	
68	343	VIVE เอกมัย-รามอินทรา	17.33	788.2	LH	
69	345	The Room สุขุมวิท 38	2.28	965.9	LH	
70	346	Indy 2 ศรีนครินทร์	21.13	387.8	LH	
71	347	The Room พญาไท	2.56	958.8	LH	
72	349	Villaggio บางนา-ศรีนครินทร์	62.40	250.3	LH	
73	353	มณทนา พุทธมณฑล สาย2	44.83	839.5	LH	
74	356	Indy ปิ่นเกล้า สีรินทร	11.59	220.8	LH	
75	357	The Key เพชรเกษม	3.79	534.6	LH	
76	358	มณทนา มอเดิร์นเวย์-ร่วมเกล้า	47.57	423.2	LH	
บริษัทย่อย						
77	LHM	ภูเก็ต 4 โครงการ	112.01	754.4	LHM	
78	LA016	Inizio เชียงใหม่	31.51	276.7	LA	
	รวม		2,177.59	31,433.57		
	โครงการปิด		171.82	407.96		
	โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ		2,289.8	8,540.9		
	โครงการในอนาคต		2,520.1	8,955.6		
	ที่ดินทั้งหมด		7,159.3	49,338.0		
	บ้านรอการขาย			242.5		
	รวมสินค้าคงเหลือและที่ดินรอการพัฒนา			49,580.5		

LHNE = บ.แลนด์แอนด์เฮาส์นครราชสีมา จก. LHM = บ. แอลเอชเมืองใหม่ จก. LA = บ. แอลเอชแอตเชต จก.

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้างอาคารรวมเท่ากับ 49,580 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินมูลค่าจำนวน 7,173 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 2561 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	26.96
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
7	บริษัท แอล เอช เมืองใหม่ จำกัด	เลขที่ 9/9 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83001	(076) 381-150- 3	(076) 381-112	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 90 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	55.00

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
8	บริษัท แอล แอนด์ เอช พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ 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 เอเชียว แอสเซท แอนด์ไวเชอร์ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8899	0 2343 8890	ที่ปรึกษาลงทุน	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	99.94
10	บริษัท แอตแลนติก เรียลเอสเตท จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ 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 อาคารคิวเฮ้าส์ 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 อาคารคิวเฮ้าส์ 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 เรียลเอสเตท จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ 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
18	บริษัท สยามธานี เรียลเอสเตท 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	99.95

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
22	บริษัท แอล แอนด์ เอช แมเนจเม้นท์ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ 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 เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ 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 เฮาส์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ 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 เฮาส์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ 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 เฮาส์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ 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
27	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ แอลเอชไฮ 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

นายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ

เลขทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาต 3182

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)

บริการนายทะเบียนหลักทรัพย์ 1 ปฏิบัติการธุรกิจบริการหลักทรัพย์

ชั้น 15 อาคารจีทาวเวอร์ แกรนด์พระราม 9 เลขที่ 9 ถ.พระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทร. 0 2-128-2324-9, โทรสาร 0 2-128-4625

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

ที่อยู่ : เลขที่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10900

โทร. 02-777-7777

ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

ที่อยู่ : เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทร. 02-359-0000

ธนาคารกสิกรไทย

สำนักงานใหญ่

ที่อยู่ : 1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140
โทร. 02-888-8888

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 ทีเอฟ แวลูเอชัน จำกัด
121/101 ชั้น 37 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์
ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ 10320
โทรศัพท์ 02-642-2712-14
โทรสาร 02-642-2711

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น -ไม่มี-