

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 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 29 สิงหาคม 2562 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอัศวโภคินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 30.73 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8

ในระหว่างปี 2557 จนถึงวันที่ 29 สิงหาคม 2562 ซึ่งเป็นวันกำหนดรายชื่อครั้งล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)					
	ก.ย. 2557	ส.ค. 2558	ส.ค. 2559	ส.ค. 2560	ส.ค. 2561	ส.ค. 2562
1. กลุ่มนายอนันต์ อัศวโภคิน						
1.1 นายอนันต์ อัศวโภคิน	22.07	24.43	24.27	23.93	23.93	23.93
1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด *	5.22	5.78	5.74	5.66	5.67	5.67
1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ **	1.03	1.15	1.15	1.13	1.13	1.13
รวมกลุ่มนายอนันต์ อัศวโภคิน	28.32	31.36	31.16	30.72	30.73	30.73
2. GIC Private Limited C.***	14.96	16.55	17.01	16.17	8.01	8.01
3. อื่นๆ	56.72	52.09	51.83	53.11	61.26	61.26
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	10,798.2	11,694.9	11,779.1	11,949.7	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 4 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

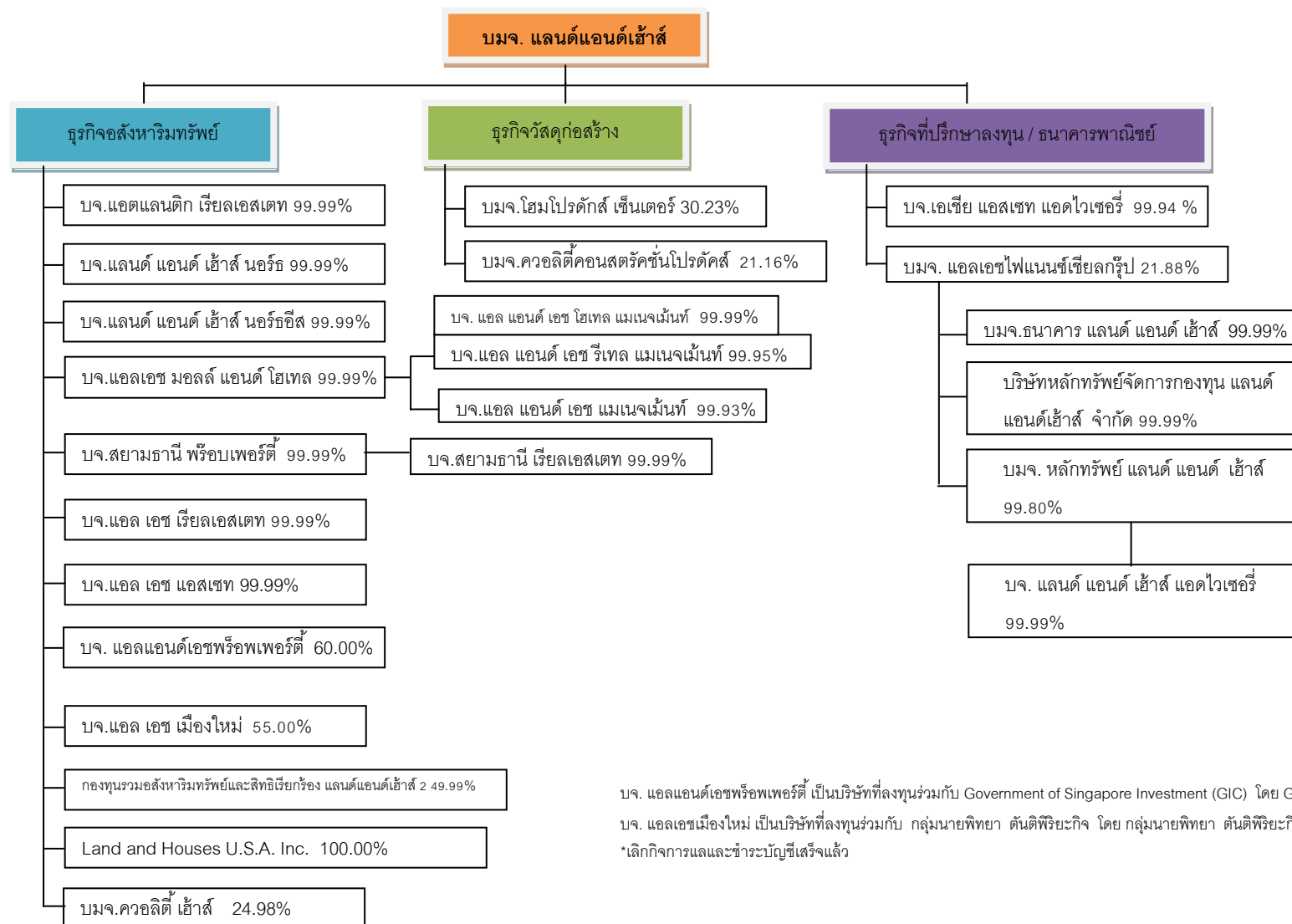
- (1) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2 และบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท ควอลิตี้คอนสตรัคชั่นโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาที่ใช้ในการก่อสร้าง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

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 บริษัท ประกอบธุรกิจ ที่ปรึกษาการลงทุน และบริษัทโฮลดิ้งที่มีบริษัทย่อยทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน, บริษัทหลักทรัพย์ และที่ปรึกษา

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ
โครงสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	บ้านเดี่ยว	บริษัท	18,634	56.0	20,466	56.2	18,534	47.8
		บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	-	-	-	0.0	-	0.0
		บริษัทย่อย: บจ.แอล. เอช. เมืองใหม่	208	0.6	397	1.1	227	0.6
		บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอลเซท	229	0.7	115	0.3	108	0.3
	รวมรายได้บ้านเดี่ยว		19,071	57.3	20,978	57.6	18,869	48.7
ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท		2,241	6.7	2,486	6.8	1,761	4.5
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	207	0.6				
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอลเซท	100	273	0.8	637	1.7	468	1.2
รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์			2,721	8.1	3,123	8.5	2,228	5.7
คอนโดมิเนียม	บริษัท		3,358	10.1	6,413	17.6	10,619	27.4
รวมรายได้คอนโดมิเนียม			3,358	10.1	6,413	17.6	10,619	27.4
ที่ดินเปล่า	บริษัท		-	0.0	-	0.0	5	0.0
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	-	0.0	-	0.0	2	0.0
	บริษัทย่อย: บจ.แอลแลนด์ กรีนแลนด์	100	1	0.0	-	0.0	-	-
รวมรายได้ที่ดินเปล่า			1	0.0	-	0.0	7	0.0
รวมรายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			25,151	75.5	30,514	83.7	31,724	81.8
2. รายได้ค่าเช่า	บริษัทย่อย: บจ. แอลแลนด์โฮมเพอร์ฟอร์ม	60	1,392	4.2	1,861	5.0	1,652	4.3
	บริษัทย่อย: Land and Houses U.S.A. Inc.	100	645	1.9	715	2.0	672	1.7
	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช มอล แอนด์ โฮเทล	100	2,870	8.6	1,157	3.2	874	2.3
รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ			4,907	14.7	3,733	10.2	3,198	8.3
3. กำไรจากการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นของ บริษัทร่วม	บริษัทร่วม : บมจ. แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป	21.88	-	0.0	-	0.0	1,135	2.9
4. กำไรจากการขายที่ดินรอการพัฒนา	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช เมืองใหม่	55	-	0.0	-	0.0	80	0.2
5. กำไรจากการขายทรัพย์สินให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์	บริษัทย่อย: บจ. แอลแลนด์โฮมเพอร์ฟอร์ม	60	-	0.0	-	0.0	2,080	5.4
6. กำไรจากการขายโครงการ	บริษัท		-	0.0	116	0.3	-	0.0
7. กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์		100	2,418	7.3	1,335	3.7	-	0.0
8. รายได้อื่น			831	2.5	749	2.1	569	1.4
9. รวมรายได้ 1 – 8			33,308	100.0	36,447	100.0	38,786	100.0
10. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม			3,383	10.2	3,404	9.3	3,137	8.1
รายได้ทั้งสิ้น 7+8			36,690	110.2	39,851	109.3	41,923	108.1

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยบริษัทเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และบริษัทย่อยจะพัฒนาโครงการในจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต ประจวบฯ(หัวหิน) อุดรธานี 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 2562)

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
		บ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จก.(มหาชน)											
1	2547	074-ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่ - แม่โจ้ กม. 4.5 หอนงจ้อม เชียงใหม่	DH	321	65	64	325	324	99.6%	522	297	297
2	2544	075-นันทวัน เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่ - แม่โจ้ กม. 4.5 หอนงจ้อม 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	713	96.3%	1,110	315	315
4	2562	120-นันทวัน วามอินทรา-พหลโยธิน 50	ถ.เทพารักษ์ แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กทม.	DH	205	98	59	3,077	1,774	57.6%	4,563	51	45
5	2548	140-สวัสดี คลองชลฯ เชียงใหม่	ถ.คันคลองชลประทาน ม.2 ต.แม่เหิยะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	294	82	55	710	697	98.1%	1,163	291	291
6	2556	188-Villaggio บางนา	ถ.บางนา-ตราด ABAC ต.บางป่อ อ.บางป่อ จ.สมุทรปราการ	DH,TH	1016	153	82	1,928	1,717	89.0%	2,652	741	737
7	2553	195-มณฑปนา Lake Watcharapol	ถ.สุขาภิบาล5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กทม.	DH	886	267	172	4,691	3,881	82.7%	6,846	859	857
8	2559	203-นันทวัน ซีนีลค-เชียงใหม่	ถ.วงแหวนสมโภชน์700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	98	69	32	1,113	689	61.9%	2,008	28	27
9	2555	205-ลดาวลีย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางระนาด เขตตลิ่งชัน กทม.	DH	234	215	130	5,337	4,319	80.9%	12,266	213	212
10	2562	206-VIVE รัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์	ถ.รัตนธิเบศร์ ต.บางรักน้อย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	DH	34	20	12	685	399	58.3%	1,026	2	2
11	2555	221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	ถ.บรมราชชนนี แขวงบางระนาด เขตตลิ่งชัน กทม.	DH	381	215	128	5,507	5,008	90.9%	8,781	381	377
12	2562	223-มณฑปนา Westgate	ถ.กาญจนาภิเษก-วงแหวน ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	DH	293	94	58	3,118	1,353	43.4%	4,466	82	75
13	2556	224-The Bangkok สาทร	ถ.สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม.	CD	476	5	40,747	4,922	4,922	100.0%	7,708	355	353
14	2557	225-พฤกษ์ลดาว วงแหวน หทัยราษฎร์	ถ.หทัยราษฎร์ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กทม.	DH	452	98	63	1,401	1,306	93.2%	1,983	396	394

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
15	2554	229-สวิลล์ สันกำแพง เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ม.3 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	309	86	55	944	722	76.5%	1,418	210	201
16	2562	230-Villaggio ประชาอุทิศ 90	ถ.ประชาอุทิศ-บ้านคลองสวน ต.บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	DH,SEMI-DH	351	58	38	837	389	46.5%	1,409	54	49
17	2554	232-สวิลล์ มิโชค เชียงใหม่	141 ม.6 ถ.วงแหวนรอบกลาง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	254	67	43	784	653	83.3%	1,312	252	248
18	2559	240-Villaggio ปิ่นเกล้า-ศาลายา	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH,TH	944	163	104	2,353	1,371	58.3%	3,647	456	456
19	2555	243-สวิลล์ ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา	ถ.มิตรภาพ ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา	DH	379	97	63	1,152	1,065	92.4%	2,180	321	300
20	2555	245-INIZIO มะลิวัลย์ ชอนแก่น	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	340	74	49	793	751	94.7%	1,352	338	337
21	2557	246-สวิลล์ ถนนมะลิวัลย์	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	305	97	63	1,236	681	55.1%	1,380	112	106
22	2561	249-Villaggio รังสิต คลอง2	ถ.เลียบคลองสอง ต.คลองสอง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	DH,SEMI	483	87	55	1,534	744	48.5%	2,143	145	140
23	2559	253-นันทวัน อุดรธานี	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	84	38	23	707	475	67.2%	1,015	20	18
24	2556	254-สวิลล์ อุดรธานี	ถ.มิตรภาพ ต.กุสุมา อ.เมือง จ.อุดรธานี	DH	316	82	50	1,030	975	94.7%	1,478	191	187
25	2556	257-นอร์ท2	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	108	102	94.7%	162	66	66
26	2556	258-นอร์ท3	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	110	104	94.7%	169	59	59
27	2556	259-นอร์ท4	52 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	106	88.3%	183	64	64
28	2556	260-นอร์ท5	53 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	107	89.1%	173	58	57
29	2560	261-นอร์ท6	54 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	121	115	95.2%	186	33	31

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
30	2557	266-สวัสดี ศรีเวียง เชียงราย	209/11 ม.3 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	DH	216	57	37	709	690	97.3%	952	127	124
31	2556	268-The room สุขุมวิท69	ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	375	3	17,550	2,056	2,056	100.0%	2,769	369	369
32	2561	269-มันทนา อ่อนนุช-วงแหวน 5	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม.	DH	311	85	55	2,055	1,531	74.5%	3,085	187	178
33	2557	270-พฤกษัลดา สุวรรณภูมิ	ถ.ลาดกระบัง54 ม.1 ต.ศรีษะจระเข้ อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	DH	418	85	54	1,367	1,296	94.8%	2,035	408	408
34	2557	274-The key เจริญราษฎร์	ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม.	CD	885	5	36,099	2,419	2,419	100.0%	3,664	857	850
35	2557	275-The room สาทร เซ็นต์หลุยส์	ถ.จันทร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม.	CD	376	3	15,867	1,360	1,328	97.7%	1,989	323	322
36	2556	277-พฤกษัลดา มหาลัย	ต.บางหญ้าแพรก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	DH	288	66	43	856	785	91.8%	1,208	252	251
37	2558	286-สวัสดี มหาสารคาม	ถ.มหาสารคาม-โกสุมพิสัย 208 ต.ท่าสองคอน อ.เมืองมหาสารคาม จ.มหาสารคาม	DH	323	85	54	1,081	913	84.4%	1,610	161	155
38	2558	288-ลดาวัลย์ พระราม2	ถ.พระราม2 แขวงสามเตา เขตบางขุนเทียน กทม.	DH	105	69	42	3,712	3,199	86.2%	5,353	45	42
39	2557	289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจนา	99 ถ.บางใหญ่-บางคูวัด อ.บางใหญ่ ต.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	DH	380	85	57	1,402	1,208	86.2%	2,053	378	378
40	2561	292-Villaggio เพชรเกษม สาย4	ถ.พุทธสาคร 2 ต.สวนหลวง อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	DH,SEMI,TH	405	48	28	875	623	71.1%	1,251	153	149
41	2557	293-The room เจริญกรุง 30	ถ.เจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม.	CD	214	2	13,316	1,477	1,477	100.0%	2,348	137	136
42	2558	295-นันทวัน บางนา กม.7	ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	371	219	132	7,401	6,584	89.0%	11,581	351	349
43	2557	296-ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย5	ถ.พุทธมณฑล สาย5 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม	DH	332	71	48	1,314	1,185	90.2%	1,796	304	303
44	2558	298-ชัยพฤกษ์ งามอินทรา พระยาสุเรนทร์	ถ.พระยาสุเรนทร์ 30 แขวงบางชัน เขต คลองสามวา กทม.	DH	225	53	34	933	840	90.0%	1,292	190	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)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
45	2562	304-มิถุนา ซีวิลเค-เชียงใหม่	ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	78	47	22	673	221	32.8%	1,323	16	7
46	2560	307-มิถุนา วงแหวน บางบอน	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	198	97	60	1,471	1,303	88.5%	2,053	155	152
47	2559	309-ชัยพฤกษ์ จตุโชติ	แขวงจตุจักร เขตสายไหม จ.กทม.	DH	212	46	30	909	823	90.6%	1,307	203	200
48	2562	312-มิถุนา2 บางนา กม.7	ถ.บางนา กม.7 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	159	53	32	1,339	982	73.4%	2,068	90	72
49	2562	314-VIVE-บางนา	ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	49	25	15	754	395	52.4%	1,134	12	3
50	2562	316-Villaggio บางนา-เทพารักษ์	ถ.บางพลี-ตำหรุ ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH,SEMI-DH	342	63	39	1,158	487	42.0%	1,668	69	47
51	2558	317-Indy ประชาอุทิศ90(3)	ถ.ประชาอุทิศ90 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	TH	377	36	21	677	549	81.1%	966	359	355
52	2559	318-The Bangkok ทองหล่อ	ถ.สุขุมวิท55 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	148	2	11,893	2,321	2,174	93.7%	3,560	60	32
53	2559	319-ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	ถ.ทรัพย์พัฒนา ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	DH	289	66	41	1,099	909	82.7%	1,516	259	259
54	2561	321-ease2 พระราม2	ถ.พระราม 2 ซอย 54 แขวงสามเตา เขตบางขุนเทียน กทม.	CD	329	4	11,563	533	358	67.1%	762	170	0
55	2560	322-มิถุนา ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	DH	304	76	49	1,568	1,391	88.7%	2,274	260	250
56	2562	323- Indy WESTGATE	ถ.เลียบคลองบางไม้ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	TH	353	36	22	830	404	48.7%	1,169	18	7
57	2562	324-ชัยพฤกษ์ ทางด่วน รามอินทรา-จตุโชติ	ถ.สุขุมวิท-กาญจนาภิเษก แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กทม.	DH	398	99	63	2,032	875	43.1%	2,908	62	60
58	2560	325-inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH	243	39	25	755	562	74.5%	1,071	157	155
59	2561	328-Villaggio เกาะเรียน	ต.เกาะเรียน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา	DH,TH	296	50	31	716	607	84.7%	1,034	224	219

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
60	2560	332-Villaggio 2 พระราม2	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	DH	372	61	39	1,075	759	70.6%	1,523	248	245
61	2560	333-Indy บางใหญ่(2)	ถ.เกิดพระเกียรติ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	TH	207	18	11	413	367	88.8%	598	130	130
62	2560	335-มัลลิกานนครปฐม	ถ.ยิ่งป่าใต้ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม	DH	135	25	16	438	438	100.0%	607	107	101
63	2561	338-Villaggio สันทราย-เชียงใหม่	289 ม.3 ต.สันนาเม็ง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่	DH,TH	246	32	20	567	361	63.7%	810	61	57
64	2562	343-VIVE เอกมัย งามอินทรา	ถ.โยธินพัฒนา แขวงจวนจันทร์ เขตป้อมปราบฯ กทม.	DH	48	17	10	1,584	1,147	72.4%	2,151	5	4
65	2561	345-เดอะมู สุภูมิวิท 38	ร.สุภูมิวิท38 ถ.สุภูมิวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กทม.	CD	229	2	14,436	2,170	1,250	57.6%	3,157	25	0
66	2561	346-Indy2 ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์ ต.บางเมือง อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ	TH	445	46	27	1,043	832	79.8%	1,471	275	271
67	2561	347-เดอะมู พญาไท	567 ถ.ศรีอยุธยา แขวงพญาไท เขตราชเทวี กทม.	CD	437	3	20,078	2,603	1,210	46.5%	3,534	219	0
68	2561	353-มัลลิกานา พุทธมณฑล สาย2	ถ.บางแวก แขวงบางโพง เขตบางแค กทม.	DH	146	73	47	1,615	1,165	72.1%	2,359	46	42
69	2562	356-Indy ปิ่นเกล้า สีวันธร	ถ.บางกวย-โพธิ์น้อย ต.บางสีทอง อ.บางกวย จ.นนทบุรี	TH	94	12	6	284	282	99.1%	405	78	75
70	2561	357-The key MRT เพชรเกษม48	234 ถ.เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม.	CD	621	4	20,115	1,491	626	42.0%	2,226	185	-
71	2562	369-The key พระราม3	ถ.พระราม 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม.	CD	484	3	18,179	1,402	353	25.2%	2,066	425	0
			(ไร่)		16,758	4,316	2,712	83,088	64,032		128,108	11,224	10,988
			(ตรม.)		4,919	46	233,163	23,333	18,708		34,655	3,405	2,339
		บ.แอลเซเช เมืองใหม่											

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
72	2554	300-88แลนด์แอนด์เฮาส์	88 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต	DH	63	15	9	245	237	96.6%	420	61	61
73	2555	301-88 L&H Hillside	ม.5 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	100	52	30	524	477	91.1%	1,279	82	82
74	2555	302- Inizio เกาะแก้ว	ม.4 ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	128	27	18	345	339	98.3%	600	117	117
75	2556	303-88 L&H เกาะแก้ว	88/11 ม.5 ถ.เทพกระษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	182	54	32	850	651	76.6%	1,450	110	99
			(ไร่)		473	148	89	1,964	1,704		3,749	370	359
		บ.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จก.											
76	2562	405-Indy รังสิต คลอง 2	ถ.เลียบคลองสอง ต.คลองสอง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	TH	198	20	10	376	287	76.2%	550	82	80
			(ไร่)		198	20	10	376	287		550	82	80
		บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด											
77	2557	016-INIZIO เชียงใหม่	111/339 ม.12 ต. สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	336	78	52	894	547	61.2%	1,316	149	144
78	2562	022-Villaggio ศรีนครินทร์-บางนา (เปิดq4_62)	ถ.บ้านครินทร์ ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH,TH	304	51	29	958	546	57.0%	1,390	83	59
79	2562	024-Indy อยุธยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา	TH	230	23	14	452	290	64.3%	626	64	62
			(ไร่)		870	152	95	2,304	1,383		3,332	296	265
รวมทั้งสิ้น TH ,DH ,L ,D (ไร่)					18,299	4,636	2,906	87,732	67,405		135,738	11,972	11,692
รวมทั้งสิ้น CD (ตรม.)					4,919	46	233,163	23,333	18,708		34,655	3,405	2,339

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่) (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			

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

โครงการที่ปิดดำเนินการในปี 2562 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			
		บ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จก.(มหาชน)											
1	2559	182-Villaggio รังสิต คลอง3	ถ.ชลมารคพิจาณณ์ ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	DH,TH	326	43	27	581	581	100.0%	965	326	326
2	2556	204-สวัสดี เลควิว เชียงใหม่	208 ม.7 ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	179	68	44	802	802	100.0%	1,648	179	179
3	2554	211-พฤษภลดา ประชาอุทิศ90	ถ.ประชาอุทิศ-บ้านคลองสวน ต.บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	DH	735	166	106	1,907	1,907	100.0%	3,350	735	735
4	2557	244-333 RIVERSIDE	ถ.พระราชราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	CD	950	11	58,606	4,117	4,117	100.0%	7,262	950	950
5	2557	247-INIZIO2 รังสิต คลอง3	ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	DH	275	57	38	652	652	100.0%	1,063	275	275
6	2557	267-The landmark เอกมัย-รามอินทรา	ถ.สุขุมวิท-วัด แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม.	TH	245	28	17	1,471	1,471	100.0%	2,335	245	245
7	2557	278-พฤษภลดา เพชรเกษม สาย4	ม.11 ต.คลองมะเดื่อ อ.กรพุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	DH	450	98	65	1,292	1,292	100.0%	2,153	450	450
8	2559	306-Villaggio อโยธยา	ต. บ้านกรวด อ.บางปะอิน จ. พระนครศรีอยุธยา 13160	DH,TH	371	53	34	769	769	100.0%	1,175	371	371
9	2560	334-VIVE บางนา กม.7	ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	TH	92	21	11	593	593	100.0%	1,022	92	92

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.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จก.	(ไร่)		2,673	535	341	8,067	8,067		13,710	2,673	2,673
			(ตรม.)		950	11	58,606	4,117	4,117		7,262	950	950
10	2560	403-Indy ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	TH	317	32	20	606	606	100.0%	990	317	317
					317	32	20	606	606	100.0%	990	317	317

2.2 ตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท ยังคงดำเนินนโยบายสร้างบ้านเสร็จก่อนขายในทุกโครงการที่เป็นโครงการแนวราบ แต่สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม การดำเนินการขายให้จบก่อนดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินโครงการ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมจะต้องก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งอาคาร จึงโอนกรรมสิทธิ์ได้ อีกทั้งยังเป็นการช่วยให้ผู้บริโภคได้มีระยะเวลาในการวางแผนทางการเงินและช่วยให้ผ่อนเงินดาวน์ได้ อันจะช่วยให้ลูกค้ามีความสามารถที่กู้สินเชื่อธนาคารพาณิชย์ได้ง่ายขึ้น สำหรับโครงการที่ขายได้ดีกว่าบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขาย บริษัทได้ดำเนินงานในลักษณะการขายล่วงหน้า (Pre booking) โดยกำหนดระยะเวลาของบ้านที่จะนำมาขายล่วงหน้า ต้องเป็นบ้านที่จะแล้วเสร็จภายใน 3 เดือน แต่ทั้งนี้บ้านที่การขายล่วงหน้าทุกหลังก่อนที่จะโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า จะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ตามมาตรฐานของบริษัท

กลยุทธ์การดำเนินงานบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และกลยุทธ์ทางการตลาด การขาย ของบริษัท ที่ได้ดำเนินงานมาอย่างต่อเนื่อง ยังเป็นกลยุทธ์ที่ความสามารถในการแข่งขันและความเชื่อมั่นของลูกค้าได้อย่างดี บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า ทั้งในเรื่อง การออกแบบบ้าน ฟังก์ชันต่างๆ และรูปแบบของโครงการ ที่จะตอบสนองการอยู่อาศัย สำหรับสมาชิกทุกๆ คนในครอบครัว ในทุกๆ เจนเนอเรชั่น และประการสำคัญที่เป็นปรัชญาของการดำเนินงานของบริษัท คือคุณภาพสินค้าและบริการที่ดี ตลอดจนคุณภาพของพนักงานที่ดี

บริษัทตระหนักถึงการดำเนินงานภายใต้การดำเนินงานความเสี่ยงต่างๆ และการดำเนินงานเพื่อนำไปสู่โครงการพัฒนาความยั่งยืน (Sustainability Development) ในการดำเนินงานด้านการตลาดและการขายนั้น บริษัทได้มีการขยายตลาดที่กว้างมากขึ้น ทั้งในลักษณะการขายฐานลูกค้า ขยายตลาดในทำเลใหม่ๆ การขยายรูปแบบของการอยู่อาศัยในลักษณะของบ้านแฝด (Semi detached House) และออกแบบที่มีความแตกต่างไปจากรูปแบบเดิม ภายใต้ Brand VIVE ที่เน้นความต้องการเฉพาะเจาะจง และที่สำคัญบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานในด้านนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย เพื่อมาตอบโจทย์ของการอยู่อาศัย ที่มีคุณภาพ ที่สำคัญ เช่น

- นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ภายใต้ campaign Air Plus ซึ่งได้ จดสิทธิเป็นสิทธิของบริษัท นวัตกรรมนี้ ได้กำหนดเป็นมาตรฐานในแบบบ้านใหม่ และจะกำหนดในทุกแบบบ้าน ที่เป็น โครงการบ้านเดี่ยว และจะดำเนินงานต่อไปในทุกรูปแบบของที่อยู่อาศัย
- Smart Home หรือระบบ Home Automation ที่เพื่อความสะดวกสบายในการอยู่อาศัยที่ดีขึ้น
- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบใหม่ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ โดยมีห้องนอน ชั้นล่าง ในที่อยู่อาศัย และราวจับพยุงตัวในห้องน้ำ ในที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งยังไม่มีในตลาดมาก่อน ตลอดจนพื้นที่ส่วนกลาง ที่เตรียมความพร้อมและตอบโต้ด้านกายภาพของผู้สูงอายุ
- การพัฒนาระบบงานต่างๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า เช่น
 - การนำระบบแนะนำบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ด้วย QR Code ที่จะช่วยลูกค้าเข้าใจในรายละเอียดของการใช้งานต่างๆ การดูแลรักษาอุปกรณ์ภายในต่างๆ ส่วนประกอบที่สำคัญภายในบ้าน ตลอดจนข้อมูลโครงการและข้อมูลที่สำคัญ
 - การพัฒนาระบบงานด้านการเงิน เช่น
 - ระบบ QR Code Credit
 - ระบบ QR Payment , Payment Gateway ,QR Cross Bank

- การพัฒนาระบบงานตรวจบ้าน ผ่านแอปพลิเคชัน
- การพัฒนาระบบงาน IDesign เพื่อช่วยให้ลูกค้า ได้เข้าถึงการออกแบบ ตกแต่งภายในบ้านที่พักอาศัย ในรูปแบบต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้า โดยผ่าน แอปพลิเคชัน
- การเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของบุคลากร บริษัทได้กำหนดให้มีการพัฒนาระบบงานให้มีความคล่องตัว และรวดเร็วในการดำเนินงานส่วนงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยนำระบบ IT เข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพื่อให้ตอบสนองด้านการขาย การก่อสร้าง และบริการ ตลอดจนส่วนงานต่างๆ เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว ยิ่งขึ้น

กลยุทธ์การตลาดของบริษัท ยังคงดำเนินกลยุทธ์ “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” ยังเป็นหลัก เนื่องจากสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า ในด้านต่างๆ ได้เห็นสภาพโครงการ แปลงที่ดิน แบบบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สภาพแวดล้อมต่างๆ และที่สำคัญลูกค้าสามารถที่จะเข้าอยู่ได้ทันที ซึ่งทางบริษัทได้เตรียมความพร้อมต่างๆ ในทุกส่วนของบ้านในการเข้าอยู่ให้กับลูกค้า กลยุทธ์นี้มีผลที่ดีต่อการดำเนินงาน ทั้งด้านการควบคุมต้นทุนคุณภาพ การทำการตลาดและการตั้งราคาขาย

ในด้านการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของโครงการ ในการเข้าอยู่อาศัย บริษัทมีบริการการขนย้ายของจากบ้านเดิม โดยบริษัทผู้ชำนาญการขนย้าย เข้าสู่บ้านหลังใหม่ในโครงการ ภายใต้แนวคิด “ความสุขในบ้านใหม่ ที่ไม่เหนื่อยใจกับการขนย้าย แล้วเรื่องย้ายบ้านก็เป็นเรื่องง่ายๆ ที่ไม่ต้องกังวลอีกต่อไป”

ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ได้แบ่งระดับสินค้าตามแบรนด์ (Brand) โดยพิจารณาจากระดับราคาสินค้าและกลุ่มผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยส่วนประกอบทางการตลาด (Marketing Mix) และการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) อย่างมีหลักเกณฑ์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้ได้ดำเนินถึงปัจจัยสำคัญ ๆ ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า ทั้งในด้านการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยรอบโครงการ การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทจะกระจายออกไปในทำเลต่างๆ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองลักษณะโครงสร้างและความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ที่อ้างอิงกับลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์และประชากรศาสตร์ (Geographic and Demographic) คืออิงกับที่อยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพของประชากรในทำเลนั้นเป็นสำคัญ การดำเนินงานด้านโครงการที่อยู่อาศัย ยังให้ความสำคัญและกระจายไปในระดับ กลุ่มต่างๆ (Segmentation) เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส และการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่างๆ นอกจากนี้บริษัท ยังได้มีการศึกษาเพื่อวางแผนรองรับในอนาคต ได้มีการศึกษาทำเลต่างๆ ที่มีศักยภาพ โดยการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็น Land Bank เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดิน และนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันและผลตอบแทนที่สูง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีที่ดินหลายแปลงที่มีศักยภาพ ติดกับสถานีรถไฟ
- แบบบ้านหรือสินค้า เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละ แบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ในลักษณะเชิงรุกที่มองก้าวไปข้างหน้า ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอยู่ในโครงการของบริษัท และลูกค้าที่แวะชมโครงการ ลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการที่อยู่อาศัยอื่นๆ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ ในปัจจุบันการดำเนินงานในเรื่องของแบบบ้านได้มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ออกสู่ตลาดเป็นระยะๆ ประกอบด้วยนวัตกรรมบ้านหายใจได้ Air Plus ที่สร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด
- ด้านการกำหนดราคาขาย จากกลยุทธ์ของบริษัท เป็นในลักษณะของการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ซึ่งมีข้อที่ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันคือทำให้ทราบต้นทุนในการผลิตและการดำเนินการที่แท้จริงได้อย่างชัดเจน อันจะมีผลต่อการกำหนดราคาขายของสินค้าที่ชัดเจนสอดคล้องกับภาวะการแข่งขัน การกำหนดราคาขายบริษัทจะ

พิจารณาตามภาวะตลาดที่เกิดขึ้น ในแต่ละทำเล แต่ช่วงเวลา การกำหนดราคาขาย บริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนดราคาเพื่อให้ลูกค้าต่อรอง อันจะส่งผลเสียและไม่เป็นธรรมกับลูกค้า บริษัทกำหนดนโยบายการตั้งราคา ที่สมเหตุสมผลกับคุณภาพสินค้า

- คุณภาพของสินค้าบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างบ้านและระบบสาธารณูปโภคในโครงการ โดยมีการกำหนดมาตรฐานก่อสร้าง ขั้นตอนการตรวจสอบการก่อสร้าง โดยเน้นหลักเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติ การตรวจสอบ ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจนตามมาตรฐานการให้ได้สินค้าคุณภาพดี บริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า มีมาตรฐานวิธีการปฏิบัติงานด้านการก่อสร้างที่กำหนดไว้ว่า “บ้านทุกหลังก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ QC (Quality Control) อยู่ในระดับที่ดี” จึงจะส่งมอบบ้านให้ลูกค้าได้ ดังนั้นมาตรฐานการให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ต้องเริ่มต้นคือการตรวจแบบก่อสร้าง การวิเคราะห์โครงสร้างของชั้นดิน การตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการก่อสร้าง ต้องผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับวัสดุที่นำมาก่อสร้างต้องได้คุณภาพ

การดำเนินงานของบริษัทได้ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมของโครงการ ตั้งแต่การวางผังโครงการ การเลือกใช้วัสดุที่คงทนถาวรของงาน สาธารณูปโภคต่างๆ ภายในโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัย และที่สำคัญคือเรื่องความปลอดภัยของการอยู่อาศัย บริษัทยังได้ให้ความสำคัญการดูแลและรักษาสภาพโครงการ ให้เป็นชุมชนที่น่าอยู่ บริษัทได้มีการวางรากฐานในการบริหารโครงการ การดูแลรักษา และบำรุงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดี ก่อนส่งให้นิติบุคคลบ้านจัดสรรในโครงการ เพื่อให้เป็นโครงการและชุมชนที่ดี น่าอยู่ตลอดไป

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ตามที่กล่าวมาแล้วการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัท ได้มีโครงการกระจายไปในทำเลต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการในต่างจังหวัด คือเชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา มหาสารคาม อุตรดิตถ์ ภูเก็ต โดยดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ “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 มีการกำหนดแผนงานดำเนินงานด้านระบบสาธารณูปโภคให้มีความดีมีคุณภาพ ก่อนการส่งมอบ และดูแลการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรอย่างชัดเจน

ในปี 2562 บริษัทได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าจากเดิมให้กว้างขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2561 โดยการออกแบบสินค้าใหม่เพื่อเข้าระดับราคา (Segmentation) ใหม่ ใน Brand VIVE ที่จะตอบสนองรูปแบบวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ ได้อย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม 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 บริษัทอาศัยการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ โดยเฉพาะการพัฒนาเว็บไซต์

- การส่งเสริมการขาย ในด้านการสื่อสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภค โดยเฉพาะสื่อสารทางด้าน online ซึ่งเป็นสื่อที่ผู้บริโภคใช้ในการหาข้อมูลที่อยู่อาศัย บริษัทได้ให้ความสำคัญกับสื่อประเภท online อย่างมาก แยกเป็นแต่ละประเภทที่สำคัญ ๆ ในปี 2562 ดังนี้
 - Google ที่ให้ความสำคัญทั้ง SEO (Search Engine Optimization) และ SEM (Search Engine Marketing)
 - บริษัทมี Fan Page Face Book อยู่ที่ 636,000 ราย
 - มี Followers Twitter 9,900 ราย
 - บริษัทได้มีการใช้ Line official Account มีการส่ง Rich message ไปยัง Line Friend เกี่ยวกับเกร็ดความรู้เกี่ยวกับบ้านและกิจกรรมทางการตลาด
 - บริษัทได้ให้ความสำคัญ ด้านสื่อ Internet อย่างมาก มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ web site ของบริษัทให้ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี
 - ลูกค้าที่แวะชมโครงการโดยรวมทั้งหมด 50% มาจากสื่อ Internet จะมีการจองจากสื่อ Internet สูงถึง 53% ส่งผลดีต่อการดำเนินงานด้านการตลาด คือค่าใช้จ่ายด้านการตลาด อยู่ที่ร้อยละ 1.8 ของยอดขายเท่านั้น

(ข) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2562

ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2562 จากตัวเลขโดยรวมของบ้านจดทะเบียนเพิ่มเติมเฉพาะประเภทจัดสรรปี 2562 ยอดบ้านจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร มีจำนวนรวมทั้งหมด 91,414 หน่วย ลดลง 17.5 % เทียบกับปี 2561 มีจำนวน 110,836 หน่วย ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่าง 2559 – 2562

หน่วย : หลัง

จำแนกประเภท	2559	2560	2561	2562	2538*
สร้างเอง	21,915	20,206	19,999	20,243	32,118
จัดสรร	104,628	94,297	110,836	91,414	146,735

จำแนกประเภท	2559	2560	2561	2562	2538*
รวมทั้งหมด	126,543	114,503	130,835	111,657	178,753
เปลี่ยนแปลง	2.2%	-9.5%	14.3%	-14.7%	27.7%

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

- ประเภทบ้านเดี่ยว มีจำนวนรวม 14,161 หน่วย ลดลง 9.0% เมื่อเทียบกับปี 61 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 15,563 หน่วย
- ประเภทบ้านแฝด มีจำนวนรวม 2,564 หน่วย เพิ่มขึ้น 22.0% เทียบกับปี 61 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 2,101 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวม 21,526 หน่วย เพิ่มขึ้น 7.4% เทียบกับปี 61 ที่มีจำนวนทั้งหมด 20,051 หน่วย
- ประเภทคอนโดมิเนียม มีจำนวนรวม 53,163 หน่วย ลดลง 27.3% เทียบกับปี 61 ที่มีจำนวน 73,121 หน่วย

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทจัดสรร ระหว่าง 2559 - 2562**

บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร	2559	2560	2561	2562	หน่วย : หลัง ** 2538
บ้านเดี่ยว	12,736	12,183	15,563	14,161	20,793
% การเปลี่ยนแปลง	7.6%	-4.3%	27.7%	-9.0%	16.4%
บ้านแฝด	1,895	2,533	2,101	2,564	938
% การเปลี่ยนแปลง	-19.9%	33.7%	-17.1%	22.0%	336.3%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	17,111	16,262	20,051	21,526	58,093
% การเปลี่ยนแปลง	-12.8%	-5.0%	23.3%	7.4%	16.0%
คอนโดมิเนียม	72,886	63,319	73,121	53,163	66,911
% การเปลี่ยนแปลง	7.8%	-13.1%	15.5%	-27.3%	-1.5%
รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร	104,628	94,297	110,836	91,414	146,735
% การเปลี่ยนแปลง	3.1%	-9.9%	17.5%	-17.5%	7.8%

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

% การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2562 ปัจจัยสำคัญๆ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ปี 2562 อยู่ที่ย่อลง 2.4% เทียบกับปี 2561 มีการขยายทางเศรษฐกิจที่ 4.1% การขยายตัวทางเศรษฐกิจของปี 62 ในแต่ละไตรมาส เป็นดังนี้ Q1 = 2.9% , Q2= 2.4% , Q3 = 2.6% , Q4 = 1.6%
- ภาวะเงินเฟ้อทั่วไป ในปี 2562 เฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ 0.7% เทียบกับปี 61 ที่มีอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 1.1% (Q1=0.75%, Q2=1.1%, Q3 = 0.62% ,Q4 = 0.40%)
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2562
 - อัตราดอกเบี้ยนโยบาย มีการปรับตัวลดลง 2 ครั้ง จากที่คงระดับ 1.75% ต่อปี ในช่วง 7 เดือนแรกของปี แต่มีการปรับลดในเดือน ส.ค. ลดลง 0.25% และในเดือน พ.ย. ลดลงอีก 0.25% อยู่ที่ย่อระดับ 1.25%
 - ตลอดปี 2562 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR) และอัตราดอกเบี้ย MRR ของ 5 ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ คงที่ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก
- อัตราการปฏิเสธสินเชื่อจากธนาคาร ในปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนการปฏิเสธ โดยรวมประมาณ 10%
- ผลกระทบจาก แผนนโยบายการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทยที่ประกาศออกมาในเดือน ต.ค. 61 ได้รับผลกระทบต่อเนื่องในปี 62
- ระดับราคาน้ำมัน ในปี 2562 โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 61.94 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ต่อบาร์เรล ลดต่ำลงจากปี 2561 ที่ราคาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 69.08 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ต่อบาร์เรล หรือลดลงร้อยละ 10.3 ซึ่งมีผลให้ดัชนีราคาผู้บริโภค ไม่ปรับตัวสูงขึ้น
- ราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2562 โดยรวมไม่เปลี่ยนแปลง จากปี 61
 - ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้าง ปี 62 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 106.6 ปี 61 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 107.9
 - ทั้งนี้ ดัชนีวัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีการปรับตัวที่ลดลง จากค่าดัชนีเฉลี่ยปี 61 ที่ 102.0 ปรับลดลงในปี 62 มีค่าดัชนีที่ 92.5 ลดลงร้อยละ 9.3
- ระดับราคาที่ดินมีการปรับตัวที่สูงขึ้นส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินโครงการใหม่ที่สูงขึ้นและจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ที่ลดลง

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2562

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2562 แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา มีสัดส่วนได้ดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยว	76 %	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	-
ทาวน์เฮาส์	11 %	2.0 - 4.0 ล้านบาท	19 %
คอนโดมิเนียม	13 %	4.01 - 6.0 ล้านบาท	22 %
		6.01 – 10.0 ล้านบาท	16 %
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	91 %	10.01 – 25.0 ล้านบาท	26 %
สัดส่วนต่างจังหวัด	9 %	มากกว่า 25.0 ล้านบาท	17 %
รวม	100 %		100%

ในปี 2562 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวนทั้งสิ้น 70 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 42 โครงการ ต่างจังหวัด 28 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ ระหว่างปี 16 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 62 มีจำนวนทั้งหมด 86 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 30,535 ล้านบาท

จำแนกเป็น (โครงการที่ Mix สินค้า นับแยกออกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)

- โครงการบ้านเดี่ยว 11 โครงการ
- โครงการบ้านแฝด 2 โครงการ
- โครงการทาวน์โฮม 5 โครงการ
- โครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ

แสดงจำนวนโครงการที่ดำเนินการระหว่างปี 2562 – 2563

ณ ต้น ม.ค. ปี	2562	2563* ^e
จำนวนโครงการทั้งหมด	70	78
- กทม. และปริมณฑล	42	50
- ต่างจังหวัด	28	28
โครงการเปิดใหม่ทั้งหมดระหว่างปี	16	16
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	14	13
ต่างจังหวัด	2	3
มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	30,535	28,440
รวมโครงการที่ดำเนินการทั้งหมดในปี	86	94

หมายเหตุ โครงการ มหาชัย และ นครปฐม อยู่ใน กทม. และปริมณฑล

ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ของบริษัท จำแนกตามจำนวนหลัง ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในปี 2562 เมื่อเทียบกับจำนวนบ้านจดทะเบียนเพิ่ม แบ่งจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 9.8 %
- ตลาดบ้านแฝด บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 14.1 %
- ตลาดทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 3.5 %
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 0.8 %

การดำเนินงานของบริษัท ในปี 2562 ในส่วนอื่นๆ ที่สำคัญ ได้แก่

- บริษัทมีการจัดการซื้อที่ดิน มูลค่าโดยรวม 5,000 ล้านบาท
- บริษัทมีการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการเช่า มูลค่ารวม 1,500 ล้านบาท
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้ มูลค่ารวม 13,000 ล้านบาท ระยะเวลา 3 ปี อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 2.35% ต่อปี
- บริษัท LHMH ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการอีก 2 โครงการ คือ
 1. โครงการ Grande Center Point Pattaya (2) บนที่ดิน 13.5 ไร่ จำนวนห้องพัก 490 ห้อง มูลค่าการลงทุน 3,400 ล้านบาท แล้วเสร็จประมาณ Q3/2565
 2. โครงการ Terminal 21 Rama III บนที่ดิน 15 ไร่ พื้นที่ให้เช่า (Leasable Area) 38,000 ตารางเมตร มูลค่าการลงทุน 4,500 ล้านบาท แล้วเสร็จประมาณ Q4/2564

- บริษัทฯ มีรายจ่ายด้านการลงทุนประมาณ 6,500 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายจ่ายในการซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัย 5,000 ล้านบาท และรายจ่ายในการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า มูลค่ารวม 1,500 ล้านบาท ประกอบด้วย การลงทุนใน
- ลงทุนในการพัฒนาโครงการ Shopping Mall - Terminal 21 จำนวน 900 ล้านบาท
- ลงทุนในธุรกิจโรงแรมและอพาร์ทเมนต์ จำนวน 600 ล้านบาท
- บริษัทได้ขายโรงแรม Grande Center Point สุขุมวิท 55 ให้กับกองทุนทรัสต์ เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ LHHOTEL ในมูลค่ากว่า 4,155 ล้านบาท โดยมีกำไรก่อนภาษีเป็นจำนวนกว่า 2,418.31 ล้านบาท
- บริษัทยังลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยบริษัท

LH U.S.A. มีจำนวนโครงการทั้งหมด 4 โครงการ

Project	Yard	Revere	Mode	Parce at Pruneyard
Location	Portland OR	Campbell CA.	San Mateo CA.	Campbell CA.
No. Units	287	173	111	252

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2562

โครงการ	ประเภท	ขนาด โครงการ (ไร่)	จำนวน หลัง ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย ต่อหลังล้าน บาท	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	เดือนที่ เปิดขาย
1. ชัยพฤกษ์ งามอินทรา ทางด่วน จตุโชติ	SH	97.8	398	7.5	3,000	Mar
2. นันทวัน งามอินทรา พลโยธิน 50	SH	98.1	205	25.4	5,200	
3. มังคมนา Westgate	SH	93.7	293	15.0	4,400	
4. Indy ปิ่นเกล้า สีรินธร	TH	11.6	94	4.3	405	
5. มังคมนา บางนา กม. 7 (2)	SH	53.2	159	15.7	2,500	May
6. Indy อยุธยา	TH	23.4	230	2.7	630	Jun
7. Vive เอกมัย งามอินทรา	SH	17.3	48	47.9	2,300	
8. Indy รังสิต คลอง 2	TH	20.1	198	2.8	550	Jul
9. Villaggio ประชาอุทิศ 90	รวม	57.9	351	4.0	1,410	
	SH	17.1	77	5.6	430	
	Semi	40.8	274	3.6	980	Sept.
10. 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	Oct.
11. มังคมนา Serene Lake เชียงใหม่	SH	47.5	78	17.1	1,330	
12. Vive รัตนาธิเบศร์ ราชพฤกษ์	SH	20.2	34	32.9	1,120	Nov.
13. Vive บางนา	SH	25.4	49	29.6	1,450	
14. Villaggio ศรีนครินทร์ บางนา	รวม	48.7	304	4.6	1,400	Nov.
	SH	31.7	126	6.6	830	
	TH	17.0	178	3.2	570	
15. The Key Rama III	Condo	3.1	484	4.1	2,000	
16. Indy Westgate	TH	34.8	353	3.6	1,270	
รวม		715.9	3,620	8.4	30,535	

แนวโน้มที่อยู่อาศัยปี 2563

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2563 หากพิจารณาเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีแนวโน้มชะลอตัวจากปี 2562 ประมาณร้อยละ 10-15 ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรรโดยรวมทั้งหมด ประมาณ 80,000 หน่วย โดยตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ มีแนวโน้มที่จะปรับตัวขึ้นเล็กน้อย ขณะที่ตลาดคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องจากปี 2562

ทั้งนี้ในปี 2563 มีปัจจัยที่สำคัญ ที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

ภาวะเศรษฐกิจไทย มีแนวโน้มที่จะชะลอตัวลง จากการคาดการณ์หน่วยงานต่างๆ ประมาณการว่า การขยายตัว

ทางเศรษฐกิจอยู่ที่ร้อยละ 1.5 ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยต่างๆ ที่สำคัญ เช่น

- สถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ ทั้งภาคการผลิต การบริการ การท่องเที่ยว ได้รับผลกระทบอย่างมาก
- สถานการณ์ภัยแล้ง เป็นปัจจัยที่ลดการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ
- ความล่าช้าในกระบวนการเบิกจ่ายงบประมาณ ประจำปี 2563
- อัตราดอกเบี้ยเพื่อที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มที่ปรับตัวลดลงตามการปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ณ 5 ก.พ. 2563 อยู่ที่ 1.0% นับว่าต่ำสุด ตั้งแต่ปี 2546
- อัตราเงินเฟ้อ มีแนวโน้มที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ที่ 0.4 % - 1.4%
- ต้นทุนก่อสร้างไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2562
- การเร่งดำเนินการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งที่มีดำเนินการอยู่และที่อยู่ในแผนการดำเนินงานตามแผนนโยบายของภาครัฐ จะเป็นตัวกระตุ้นในเชิงบวกได้บ้าง
- ราคาที่ดินไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก การขยายโครงการในแนวสูงจะชะลอตัวลง
- ความเข้มงวดธนาคารพาณิชย์ ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) มีความเข้มงวดมากขึ้น และการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) ยังคงมีความเข้มงวด
- ราคาที่อยู่อาศัยในแนวราบมีแนวโน้มที่จะคงที่ แต่ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม แนวโน้มราคาจะปรับตัวลดลง เนื่องจาก Supply ที่คงเหลือยังคงมีอยู่จำนวนมาก

แผนการดำเนินงานของบริษัทในปี 2563

ณ ต้นปี 2563 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น 78 โครงการ โดยเป็นโครงการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 50 โครงการและต่างจังหวัด 28 โครงการ ในปี 2563 นี้บริษัทมีแผนการดำเนินงานที่จะเปิดโครงการใหม่ 16 โครงการ มูลค่ารวม 28,440 ล้านบาท แบ่งแยกเป็นโครงการในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล 13 โครงการ และต่างจังหวัด 3 โครงการ ทั้งนี้หากแบ่งตามประเภทของที่อยู่อาศัยได้ดังนี้ (โครงการที่ Mix นับแยกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)

- | | | |
|----------------------|----|---------|
| ● โครงการบ้านเดี่ยว | 11 | โครงการ |
| ● โครงการบ้านแฝด | 3 | โครงการ |
| ● โครงการทาวน์เฮ้าส์ | 3 | โครงการ |
| ● คอนโดมิเนียม | - | โครงการ |

รวมจำนวนโครงการที่คาดว่าจะเปิดดำเนินการทั้งสิ้นในปี 2563 ทั้งหมด 94 โครงการ

ประมาณการสัดส่วนของยอดขายรวม (Booking) ของปี 2563 มีรายละเอียดดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	73%	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	-
ทาวน์เฮ้าส์	9%	2.01 - 4.0 ล้านบาท	16%
คอนโดมิเนียม	18%	4.01 - 6.0 ล้านบาท	18%
		6.01 - 10.0 ล้านบาท	18%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	89%	10.01 - 25.0 ล้านบาท	22%
สัดส่วนต่างจังหวัด	11%	มากกว่า 25.0 ล้านบาท	26%
รวม	100%	รวม	100%

หมายเหตุ % สัดส่วน คำนวณตามมูลค่า

เป้าหมายยอดขายในปี 2563 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย (Booking) รวม 28,000 ล้านบาทและยอดโอนกรรมสิทธิ์มูลค่ารวม 28,000 ล้านบาท ราคาเฉลี่ยต่อหน่วยที่ขายในปี 2563 เท่ากับ 7.4 ล้านบาท (ปี 2562 ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย 6.9 ล้านบาท)

สำหรับสัดส่วนของยอดขาย ในปี 2563 พิจารณาตามมูลค่า จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีสัดส่วน ดังนี้

- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 73% , ทาวน์เฮ้าส์ 9% , คอนโดมิเนียม 18% (รายละเอียดตามตารางข้างต้น)

ในส่วนของแผนการลงทุนบริษัทฯ ได้เตรียมงบลงทุนไว้ทั้งหมดประมาณ 11,000 ล้านบาท ประกอบด้วยงบสำหรับการซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประมาณ 7,000 ล้านบาท และงบลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่าอีกจำนวน 4,000 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะขายอพาร์ทเมนท์ 1 แห่งในสหรัฐอเมริกา และมีแผนที่จะออกหุ้นกู้อีกจำนวน 14,000 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการที่คาดว่าจะเปิดใหม่ในปี 2563

โครงการ	ประเภท	ขนาดโครงการ (ไร่)	จำนวนหลังทั้งหมด	ราคาเฉลี่ยต่อหลังด้านบาท	มูลค่าโครงการด้านบาท	ไตรมาสที่เปิดขาย
1. Indy บางนา รามคำแหง 2	TH	36.6	355	3.95	1,400	Q1
2. มังคณา มอเตอร์เวย์ กรุงเทพมหานคร ดัดใหม่	SH	47.6	177	11.02	1,950	
3. สีวลี 3 อโยธยา	SH	17.6	70	6.43	450	Q2
4. สีวลี ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	SH	70.0	260	7.70	2,000	
5. สีวลี รัชฎา ภูเก็ต	SH	83.7	204	13.43	2,740	
6. สีวลี เพชรเกษม 69	SH	35.7	82	11.59	950	
7. นันทวัน พระราม 9 ศรีนครินทร์	SH	45.2	88	46.02	4,050	Q3
8. ชัยพฤกษ์ Westgate	SH	30.8	129	6.02	800	
9. Indy ศรีนครินทร์ แพรกษา	TH	28.1	286	3.50	1,000	
10. มังคณา สันทราย เชียงใหม่	SH	40.9	122	10.50	1,280	
11. Anya West Gate	Semi	31.6	164	5.50	900	
12. Anya บางนา รามคำแหง 2	Semi	69.6	388	6.57	2,550	
13. Anya เพชรเกษม สาย 4	Semi	45.4	260	5.00	1,300	
14. มังคณา เพชรเกษม สาย 4	SH	57.5	228	7.46	1,700	
15. Villaggio ศรีนครินทร์	รวม	46.3	303	4.69	1,420	Q4
	SH	24.8	99	7.30	720	
	TH	21.5	204	3.43	700	
16. มังคณา บางนา วงแหวน	SH	96.0	262	15.08	3,950	
รวมทั้งหมด		782.4	3,378	8.42	28,440	

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า

ในการออกแบบสินค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค ความต้องการของผู้บริโภค และการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและสมาชิก เพื่อนำมากำหนดการออกแบบที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและครอบครัว ในการออกแบบสินค้าก่อนการผลิตที่เป็น Mass production บริษัทได้กำหนดให้มีการดำเนินงานที่ละเอียดยิ่งขึ้น การดำเนินงานในการออกแบบผลิตภัณฑ์ จะต้องดำเนินงานร่วมกันกับทุกส่วนงาน ทั้งส่วนงานก่อสร้าง ส่วนงาน Interior ส่วนงานสถาปัตย์ ส่วนงานตรวจสอบคุณภาพ บริการหลังการขาย และฝ่ายงานขายและการตลาด เพื่อให้สินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุดและไม่มีข้อบกพร่อง

นอกจากนี้ ในการดำเนินงาน ยังได้มีการนำ VR (Visual Reality) มาช่วยในการตรวจสอบ การออกแบบบ้าน และมีการตรวจการดำเนินงานที่โรงงานผลิต Precast ก่อนการก่อสร้าง เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดและให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้สินค้าที่ส่งมอบให้ลูกค้ามีคุณภาพที่ดีที่สุด

บริษัทยังได้มีการทำวิจัย เพื่อสอบถามความคิดเห็นของลูกค้า ทั้งเรื่องความพึงพอใจในสินค้าและบริการ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบในลักษณะที่เป็นเชิงรุกไปข้างหน้า โดยมีการออกแบบบ้านไว้แล้ว เพื่อรองรับและเตรียมความพร้อมที่จะนำแบบบ้านมาใช้ได้ทันที และมีการปรับเปลี่ยนแบบบ้าน เมื่อใช้ไปในระยะเวลาหนึ่งหรือมีระดับจำนวนการก่อสร้างตามที่กำหนด ก็จะเปลี่ยนแปลงแบบบ้านทันทีเพื่อให้เกิดความใหม่และให้เหมาะกับช่วงเวลาอยู่เสมอ

การออกแบบสินค้านั้น 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

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 สลิกซ์ เป็นต้น
 2. ส่วนที่ผู้รับเหมาที่ทางบริษัทว่าจ้าง จะเป็นผู้จัดหาซื้อเอง

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะหากระบบบำบัดไม่ดีพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อบำบัด รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมามีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมียอดขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอน 61 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวนโครงการ	มูลค่า (ล้านบาท)
คอนโดมิเนียม	12	5,613
บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	49	2,543
รวม	61	8,156

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 เฮ้าส์	111,481	60,729	49,983	1.2	39,852	10,475
บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์	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.พฤษา โฮลดิ้ง	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

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2562 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2562					
	สินทรัพย์ รวม (ล้านบาท)	หนี้สิน รวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วน หนี้สินต่อ ส่วนของผู้ถือ หุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	113,139	59,956	52,463	1.14	36,690	10,025
บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์	50,902	24,039	26,863	0.89	12,876	2,854
บมจ.แสนสิริ	108,336	76,461	30,943	2.47	27,192	2,392
บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	58,794	32,498	26,313	1.24	24,975	3,068
บมจ.พฤษา โฮลดิ้ง	86,782	42,990	43,056	1.00	40,152	5,359
บมจ.ศุภาลัย	60,511	22,662	37,086	0.61	23,957	5,403
บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	59,065	43,123	13,294	3.24	21,017	1,138
บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	50,378	33,025	17,662	1.87	3,962	363
บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น	45,083	27,526	17,565	1.57	17,787	2,026
บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	21,631	16,152	5,479	2.95	15,279	3,071
บมจ.ปรีญสิริ	9,458	5,071	4,387	1.16	1,821	120
บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้	15,279	11,876	3,403	3.49	2,989	(281)
บมจ.มั่นคงเคหะการ	16,707	9,912	6,795	1.46	4,603	177

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

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

(1) บริษัทได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างบ้านและสามารถขายบ้านก่อนขายได้

(2) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา

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

(4) แม้ว่าปัจจุบันจะมีปัจจัยเสี่ยงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับบริการหลังการขายที่ดี

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างและส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2562 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยปรับตัวลดลงจากปี 2561 ประมาณร้อยละ 1.30 อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างอาจปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในอนาคต จากงานก่อสร้างที่จะเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 78 โครงการ จึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮาส์ แบรนด INDY ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าเงินลงทุนระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินลงทุนระยะยาวสุทธิ จำนวน 6,037 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.3 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนในตราสารทุนที่สำคัญประกอบด้วย (1) Vistamalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 2,579 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮาส์ 778 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮาส์ จำนวน 392 ล้านบาท (4) บมจ.ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 178 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าแอลเอชซีบีซีเอ็นเตอร์ จำนวน 804 ล้านบาท (6) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า แอลเอช โฮเทล จำนวน 1,390 ล้านบาท และมีเงินลงทุนอื่น ที่บริษัทได้ตั้งสำรองไว้จำนวน 111 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุนระยะยาวบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าดังกล่าวในบัญชี กำไร(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดของลงทุนในบริษัทอื่นแสดงไว้ในงบดุลจำนวน 111 ล้านบาท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัท จำนวนเงินรวม เงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 12,580.8 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตั๋วสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ประกอบด้วย

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
Land and Houses U.S.A. Inc.	100.00	9,264.0	3.4 - 4.5
บริษัท แอลเอช แอสเซท จำกัด	99.99	2,441.1	3.5
บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จำกัด	99.99	729.7	3.5
บริษัท สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	99.99	115.8	3.5
บริษัท แอตแลนติก เรียวลเอสเตท จำกัด	99.99	30.1	3.5
รวม		12,580.7	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 296.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นเงินไทยจำนวน 9,264.0 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.4-4.5 ต่อปี และจะชำระคืนให้บริษัทเมื่อได้ขายอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อมาได้แล้ว หรือเมื่อกู้ยืมจากสถาบันการเงินได้

บริษัทย่อยอื่น ๆ กู้ยืมเงินบริษัทเพื่อจัดทำโครงการบ้านจัดสรร บริษัทจะได้รับเงินคืนเมื่อทางบริษัทได้ดำเนินการโครงการและโอนบ้านให้แก่ลูกค้าแล้ว

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย แต่บริษัทย่อยได้นำเงินไปลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถขายได้ ส่วนบริษัทย่อย LH USA กู้เงินจากบริษัทเพื่อลงทุนซื้ออะพาร์ตเมนต์ให้เช่า 4 แห่ง ในรัฐแคลิฟอร์เนีย 3 แห่ง และรัฐโอเรกอน 1 แห่ง ซึ่งจะให้ผลตอบแทนระยะยาวแก่บริษัทในอนาคต โดย LH USA มีการจัดทำแผนการขายอะพาร์ตเมนต์แต่ละแห่งเมื่อได้ผลตอบแทนที่เหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือ

1. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรและลูกบ้านได้ฟ้องร้องบริษัทฯ เกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 517 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 461 ล้านบาท ขณะนี้คดียังอยู่ในชั้นฎีกา

2. มีคดีความอื่น ๆ ที่บริษัทฯ เป็นจำเลย ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมเท่ากับ 155 ล้านบาท

คดีทั้งหมดดังกล่าวมีทุนทรัพย์รวม 672 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองไว้แล้วจำนวน 461 ล้านบาท ซึ่งความเสียหายสูงสุดที่จะเกิดกับบริษัทฯ มีมูลค่าทั้งสิ้น 672 ล้านบาท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ประกอบด้วย

(1) สินค้ำคงเหลือ จำนวน 53,373 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	32,020	ค้ำประกันเงินกู้จากธนาคารจำนวน 4,000 ล้านบาท
ค่าถมดิน	2,334	
งานระหว่างก่อสร้าง	13,077	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	2,380	
ค่าสาธารณูปโภค	3,605	
ค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการรอตัดบัญชี	-	
บ้านรอการขาย	271	
รวม	53,687	
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(314)	
คงเหลือ	53,373	

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 688 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานขายและที่ดิน	โครงการต่างๆ	51	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	57	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร	โครงการต่างๆ	275	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	46	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
สินทรัพย์อื่นๆ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	97	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	162	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
รวม		688		

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 5,730 ล้านบาท ประกอบด้วย

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
LHMH	ร.ร. แกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ และ ศูนย์การค้า เทอร์มินอล 21 พัทยา	พัทยา สัญญาเช่า 29 ปี	4,246	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	ศูนย์การค้า เทอร์มินอล 21 พระราม 3	พระราม 3 สัญญาเช่า 33 ปี	870	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHNE, LHMH	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า 7, 30 และ 39 ปี	614	-ไม่มี-

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

ที่ดินเปล่าบริเวณ พัทยา บริษัทฯ จะนำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและศูนย์การค้า

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิ 13,264 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอะพาร์ตเมนต์ให้เช่า 3 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย และ 1 แห่งในรัฐโอเรกอน สหรัฐอเมริกา และที่ดินเปล่า

บริษัท	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
LH USA	รัฐแคลิฟอร์เนีย และรัฐ โอเรกอน สหรัฐอเมริกา	13,052	ซื้อขาด	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคารบางส่วน
LH	กรุงเทพมหานคร	212	ซื้อขาด	-

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

อะพาร์ตเมนต์ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ประกอบด้วย โครงการ Mode, Parc Residence และ The Revere อะพาร์ตเมนต์ในรัฐโอเรกอน คือ The Yard Residence โดยมีวัตถุประสงค์ให้เช่า และเมื่อได้ราคาดีก็จะขายในอนาคต

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
1	074 ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	4.45	13.6	LH	
2	075 นันทวัน เชียงใหม่	3.67	48.2	LH	
3	107 ชลลดา เชียงใหม่	8.27	52.3	LH	
4	140 สิวลี-คลองชลฯ เชียงใหม่	1.59	40.1	LH	
5	188 Villaggio บางนา	24.24	409.2	LH	
6	195 มังคณนา Lake Watcharapol	11.08	284.7	LH	
7	201 ลดาวัลย์ เชียงใหม่	47.13	142.0	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ		ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
8	203	นันทวัน ซีรินเลค-เชียงใหม่	22.32	354.4	LH	
9	205	ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	19.20	827.3	LH	
10	206	VEVI รัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์	11.92	396.5	LH	
11	217	The Key-รัตนานิเบศร์	23.57	371.9	LH	
12	221	นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	2.49	69.0	LH	
13	223	มณฑนา Westgate	42.37	871.5	LH	
14	224	The Bangkok Sathorn	26.69	1,250.2	LH	
15	225	พฤกษ์ลดา วงแหวน หทัยราษฎร์	7.92	161.8	LH	
16	229	สวัสดี- สันกำแพง เชียงใหม่	17.54	185.3	LH	
17	230	Villaggio ประชาอุทิศ 90	32.59	307.2	LH	
18	240	Villaggio - ปิ่นเกล้า ศาลายา	54.26	480.4	LH	
19	243	สวัสดี - มิตรภาพ นครราชสีมา	11.56	278.3	LH	
20	246	สวัสดี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น	34.96	355.9	LH	
21	249	Villaggio รังสิต คลอง2	39.46	446.1	LH	
22	252	สวัสดี-เชียงใหม่ เวียงชัย	85.96	208.1	LH	
23	253	นันทวัน - อุดรธานี	18.43	309.9	LH	
24	254	สวัสดี - อุดรธานี	20.19	343.2	LH	
25	261	นอร์ท 6	3.56	61.6	LH	
26	266	สวัสดี ศรีเวียง - เชียงราย	15.72	258.8	LH	
27	269	มณฑนา อ่อนนุช - วงแหวน 5	25.81	645.2	LH	
28	270	พฤกษ์ลดา-สุวรรณภูมิ	1.71	39.6	LH	
29	274	เดอะคีย์ เจริญราษฎร์	3.81	89.4	LH	
30	275	เดอะรูม สาทร์-เซนต์หลุยส์	4.71	153.0	LH	
31	277	พฤกษ์ลดา มหาชัย	6.36	120.8	LH	
32	281	ชลลดา-สันกำแพง	114.36	251.9	LH	
33	286	สวัสดี มหาสารคาม	29.46	455.8	LH	
34	288	ลดาวัลย์ พระราม 2	28.80	1,516.3	LH	
35	292	Villagio เพชรเกษม-สาย4	16.71	366.3	LH	
36	293	เดอะรูม เจริญกรุง	10.84	470.4	LH	
37	294	สวัสดี - นครปฐม	20.68	80.2	LH	
38	295	นันทวัน บางนา กม.7	6.26	347.0	LH	
39	296	ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล-สาย 5	3.95	109.3	LH	
40	298	ชัยพฤกษ์ รามอินทรา - พระยาสุเรนทร์	5.73	160.4	LH	
41	303	Villaggio Khon Kaen	63.90	213.4	LH	
42	304	The Room Changmai	20.32	205.5	LH	
43	307	มณฑนา วงแหวน-บางบอน	13.86	296.7	LH	
44	309	ชัยพฤกษ์ จตุโชติ-วัชรพล	2.77	48.5	LH	
45	312	มณฑนา 2-บางนา กม.7	16.77	503.1	LH	
46	314	VEVI บางนา	14.56	385.2	LH	
47	316	Villagio บางนา-เทพารักษ์	33.82	393.7	LH	
48	317	Indy ประชาอุทิศ 90(3)	2.80	37.9	LH	
49	318	เดอะแบงค็อก ทองหล่อ	23.32	1,728.1	LH	
50	319	ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	4.72	97.4	LH	
51	321	EASE 2-พระราม2	4.49	413.4	LH	
52	322	มณฑนา ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	9.85	280.4	LH	
53	323	Indy Westgate	20.07	419.1	LH	
54	324	ชัยพฤกษ์ ทางด่วน รามอินทรา-จตุโชติ	52.04	654.1	LH	
55	325	Inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	8.97	205.7	LH	
56	327	มณฑนา อุดร	97.56	556.8	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ		ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน	
57	328	Villagio เกาะเรียน	10.92	183.4	LH		
58	329	ชัยพฤกษ์ ถ.เคหะร่มเกล้า	70.17	575.2	LH		
59	332	Villaggio 2 พระราม 2	13.55	259.2	LH		
60	333	Indy บางใหญ่(2)	4.25	140.4	LH		
61	335	สีวลี ศูนย์ราชการ-นครปฐม	5.50	101.0	LH		
62	336	นันทวัน พระราม9 ศรีนครินทร์	45.21	1,108.4	LH		
63	338	Villaggio สันทราย-เชียงใหม่	15.96	254.1	LH		
64	341	Villaggio 2-อยุธยา	56.26	195.8	LH		
65	343	VIVE เอกมัย-รามอินทรา	9.32	1,061.3	LH		
66	344	มณีนทนา สันทราย-เชียงใหม่	79.08	437.5	LH		
67	345	The Room สุขุมวิท 38 (ท้ายซอย)	2.28	1,364.7	LH		เงินกู้
68	346	Indy 2 ศรีนครินทร์	11.16	311.7	LH		เงินกู้
69	347	The Room พญาไท	2.56	1,293.6	LH		
70	349	Villaggio บางนา-ศรีนครินทร์	62.40	412.8	LH		เงินกู้
71	352	The Room สุขุมวิท 59	3.52	1,825.0	LH		
72	353	มณีนทนา พุทธมณฑล สาย2	33.59	787.0	LH		
73	357	The Key เพชรเกษม	3.79	687.9	LH		
74	358	มณีนทนา มอเตอร์เวย์-ร่มเกล้า	47.57	708.7	LH		
75	360	Indy 4 บางนา กม.7	14.55	89.1	LH		
บริษัทย่อย							
76	NE405	INDY รังสิต คลอง2	5.97	165.7	NE		
77	LHM	ภูเก็ต 4 โครงการ	190.57	1,438.5	LHM		
78	LA016	Inizio เชียงใหม่	29.50	262.8	LA		
79	LA020	มณีนทนา ถ.มะลิวัลย์-ขอนแก่น	66.71	498.3	LA		
80	LA022	Villagio ศรีนครินทร์ บางนา	23.11	391.1	LA		
81	LA024	Indy อยุธยา	10.37	178.3	LA		
	รวม		2,078.01	34,503.59			
	โครงการปิด		38.99	77.93			
	โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ		2,177.7	10,590.1			
	โครงการในอนาคต		2,025.7	9,267.9			
	ที่ดินทั้งหมด		6,320.4	54,439.6			
	บ้านรอการขาย			271.2			
	รวมสินค้าคงเหลือ			54,710.8			

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

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้างอาคารรวมเท่ากับ 54,711 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินมูลค่าจำนวน 7,388 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 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 อาคารคิวิเฮ้าส์ 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 2562 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	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
2	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
3	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธ จำกัด	เลขที่ 319 หมู่ที่ 4 ต.หนองจ้อม อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50210	(053) 498-911- 3	(053) 354-349	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 0.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 27 บาท	99.99
4	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
5	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
6	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
7	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8900	0 2230 8131	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
8	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	99.99
9	บริษัท แอลเอชมอลล์ แอนด์ โฮเต็ล จำกัด	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2343 8899	0 2343 8890	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 20 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	99.99
10	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 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	99.99
11	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

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
12	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
13	บริษัท เอเชีย แอสเซท แอดไวเซอร์ 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
14	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
15	บริษัท แอล เอช เมืองใหม่ จำกัด	เลขที่ 9/9 หมู่ที่ 6 ต.เทพกระษัตรี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83001	(076) 381-150- 3	(076) 381-112	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 90 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	55.00
16	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้องแลนด์แอนด์เฮ้าส์-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
17	บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 31 ถนนประชาชื่น ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000 เว็บไซต์: https://www.homepro.co.th/	0 2832 1000	0 2832 1400	ค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง	หุ้นสามัญ 13,151.2 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	30.23
18	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
19	บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 7 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์: https://www.qh.co.th/home	0 2677 7000	0 2677 7005	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 10,714.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	24.98
20	บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เรียล กรุป 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

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
21	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
22	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
23	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
24	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ แอดไวเซอรี จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2286 3484	0 2286 3585	ที่ปรึกษา	หุ้นสามัญ 2 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	21.88
25	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	วิศวกรก่อสร้าง	หุ้นสามัญ 400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	21.16
26	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ แอลเอชไอ เทล	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์: http://www.lhfund.co.th/	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)

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

ธนาคารสีกกรไทย

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-