

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายที่จะคงความเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุดพักอาศัย ที่มีคุณภาพ เพื่อจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับราคาที่แตกต่างกันไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

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

บริษัทประสบปัญหาทางการเงินในช่วงปี 2541 – 2542 อันเป็นผลจากวิกฤตเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัว บริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จในปี 2542 โดยมีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมและผู้ถือหุ้นรายใหม่คือ Government of Singapore Investment Corporation (GIC) หลังจากการเพิ่มทุนดังกล่าว ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2563 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอิศวโกตินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 30.73 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นทั้งทางตรงและถือผ่านไทยเอ็นวีดีอาร์ ในสัดส่วนร้อยละ 1.27

ในระหว่างปี 2558 จนถึงวันที่ 28 สิงหาคม 2563 ซึ่งเป็นวันกำหนดรายชื่อครั้งล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)					
	ส.ค. 2558	ส.ค. 2559	ส.ค. 2560	ส.ค. 2561	ส.ค. 2562	ส.ค. 2563
1. กลุ่มนายอนันต์ อิศวโกติน						
1.1 นายอนันต์ อิศวโกติน	24.43	24.27	23.93	23.93	23.93	23.93
1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด *	5.78	5.74	5.66	5.67	5.67	5.67
1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ **	1.15	1.15	1.13	1.13	1.13	1.13
รวมกลุ่มนายอนันต์ อิศวโกติน	31.36	31.16	30.72	30.73	30.73	30.73
2. GIC Private Limited	16.55	17.01	16.17	8.01	8.01	1.27
3. อื่นๆ	52.09	51.83	53.11	61.26	61.26	68.00
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	11,694.9	11,779.1	11,949.7	11,949.7	11,949.7	11,949.7

หมายเหตุ : * บริษัทที่ถือหุ้นโดยนายอาชนัน อิศวโกติน บุตรนายอนันต์ อิศวโกติน และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในสัดส่วนร้อยละ 100

** มารดาของนายอนันต์ อิศวโกติน

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 อุดรธานี และภูเก็ต บริษัทได้นำกลยุทธ์โครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายมาใช้ในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 5 บริษัท ประกอบด้วย

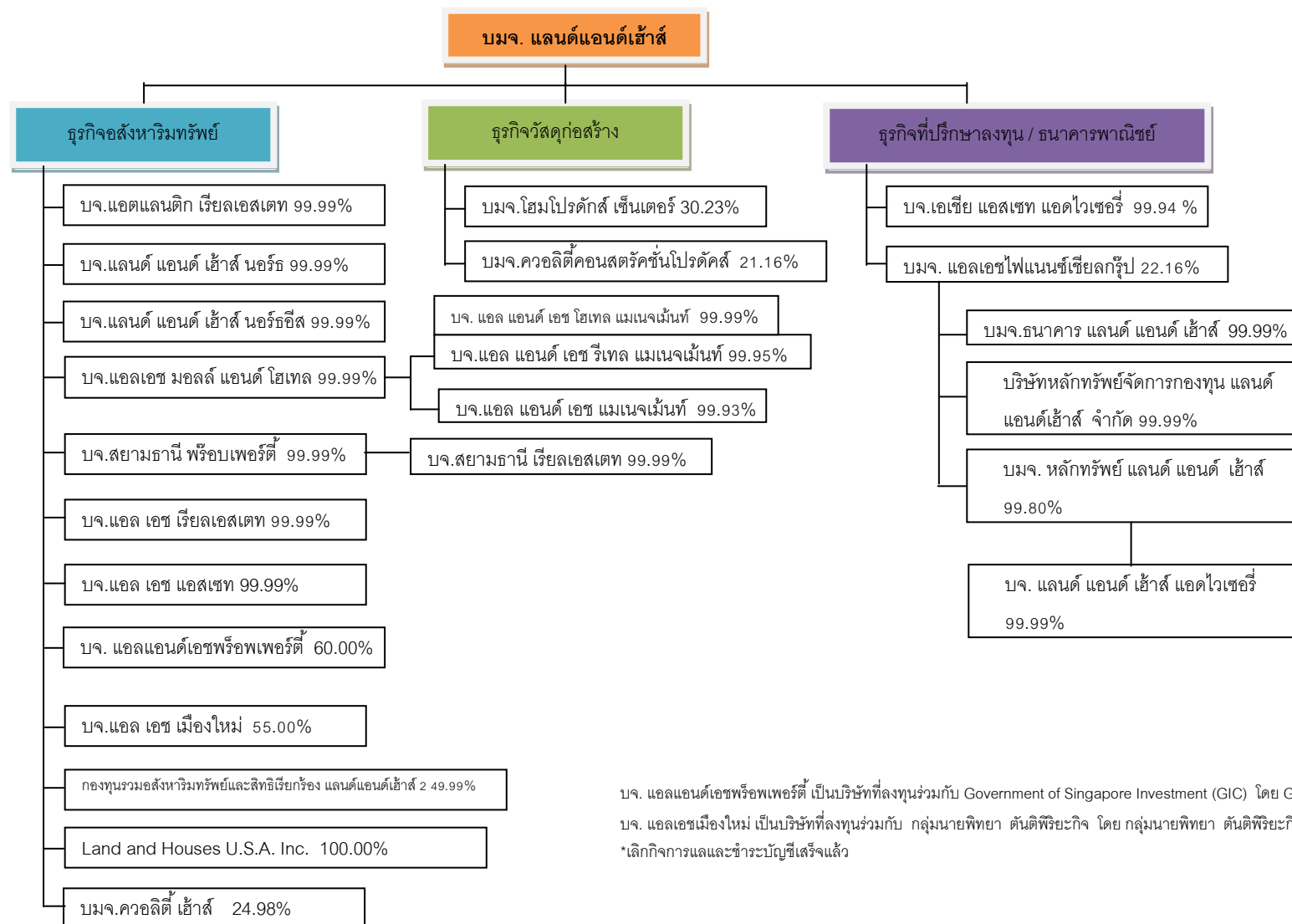
- (1) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2 และบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท ควอลิตี้คอนสตรัคชั่นโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาที่ใช้ในการก่อสร้าง 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, ธุรกิจซื้อปิ้งมอลล์ 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 2563)



บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้ เป็นบริษัทที่ลงทุนร่วมกับ Government of Singapore Investment (GIC) โดย GIC ถือหุ้น 40.00%

บจ. แอลเอชเมืองใหม่ เป็นบริษัทที่ลงทุนร่วมกับ กลุ่มนายพิทยา ตันติพิริยะกิจ โดย กลุ่มนายพิทยา ตันติพิริยะกิจ ถือหุ้น 45.00%

*เลิกกิจการและชำระบัญชีเสร็จแล้ว

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ
โครงสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บ้านเดี่ยว	บริษัท		19,945	64.2	18,634	56.0	20,466	56.2
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	205	0.7	-	-	-	0.0
	บริษัทย่อย: บจ.แอล. เอช. เมืองใหม่	55	140	0.4	208	0.6	397	1.1
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท	100	864	2.8	229	0.7	115	0.3
	บริษัทย่อย: บจ.สยามธานีฟร็อบเพอร์ตี้	100	31	0.1	-	-	-	-
	รวมรายได้บ้านเดี่ยว		21,185	68.2	19,071	57.3	20,978	57.6
ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท		1,580	5.1	2,241	6.7	2,486	6.8
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	195	0.6	207	0.6		
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท	100	1,727	5.6	273	0.8	637	1.7
รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์			3,502	11.3	2,721	8.1	3,123	8.5
คอนโดมิเนียม	บริษัท		2,794	9.0	3,358	10.1	6,413	17.6
รวมรายได้คอนโดมิเนียม			2,794	9.0	3,358	10.1	6,413	17.6
ที่ดินเปล่า	บริษัท		-	0.0	-	0.0	-	0.0
	บริษัทย่อย: บจ.แอลแอนด์ดิค เรียลเอสเตท	100	-	0.0	1	0.0	-	0.0
รวมรายได้ที่ดินเปล่า			-	0.0	1	0.0	-	0.0
รวมรายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			27,481	88.5	25,151	75.5	30,514	83.7
2. รายได้ค่าเช่า	บริษัทย่อย: บจ. แอลแอนด์เอชเพร็อพเพอร์ตี้	60	35	0.1	1,392	4.2	1,861	5.0
	บริษัทย่อย: Land and Houses U.S.A. Inc.	100	688	2.2	645	1.9	715	2.0
	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช มอลล์ แอนด์ โฮเทล	100	1,694	5.5	2,870	8.6	1,157	3.2
รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ			2,417	7.8	4,907	14.7	3,733	10.2
3. กำไรจากการขายที่ดินรอการพัฒนา	บริษัท		34	0.1	-	0.0	-	0.0
4. กำไรจากการขายทรัพย์สินให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	บริษัทย่อย: LH USA Inc.,	100	405	1.3	-	0.0	-	0.0
5. กำไรจากการขายโครงการ	บริษัท		-	0.0	-	0.0	116	0.3
6. กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์		100	-	-	2,418	7.3	1,335	3.7
7. รายได้อื่น			721	2.3	831	2.5	749	2.1
8. รวมรายได้ 1 – 7			31,058	100.0	33,308	100.0	36,447	100.0
9. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม			2,588	8.3	3,383	10.2	3,404	9.3
รายได้ทั้งสิ้น			33,646	108.3	36,690	110.2	39,851	109.3

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

โครงการที่บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาเพื่อขายแก่ลูกค้าจะเป็นลักษณะการสร้างก่อนขาย ซึ่งประกอบด้วยโครงการประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ โดยบริษัทจะทำการสร้างบ้านให้เสร็จก่อนจำหน่ายให้กับลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจจะซื้อบ้านก็จะชำระเงินจองและเงินทำสัญญาจำนวนหนึ่ง หลังจากนั้นลูกค้าจะชำระเงินค่าบ้านส่วนที่เหลือให้กับบริษัท บริษัทจึงทำการโอนบ้านพร้อมที่ดินให้แก่ลูกค้า สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาการก่อสร้างที่ยาวนาน ทางบริษัทได้ดำเนินการให้ลูกค้าได้จองก่อนและชำระเงินดาวน์เป็นงวด ๆ ประมาณร้อยละ 10-25 ส่วนที่เหลือก็จะไปชำระในวันโอนกรรมสิทธิ์เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จ

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

การดำเนินการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ทำให้ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัทสามารถที่จะโอนกรรมสิทธิ์ ได้ทันทีภายหลังจากจอง และสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายใน 7 วัน ส่วนการการขายคอนโดมิเนียม บริษัทก็จะทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วนแล้ว จึงทำให้บริษัทไม่มีเงินค้างชำระจากลูกค้า

โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและโครงการระหว่างเตรียมการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน หน่วย	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 เซอร์วิส จก.(มหาชน)											
1	2547	074-ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่ - แม่ใจ กม. 4.5 หนองจ่อม เชียงใหม่	DH	321	65	64	325	324	99.8%	522	298	298
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	96.3%	1,110	315	315
4	2562	120-นันทวัน รามอินทรา-พหลโยธิน 50	ถ.เทพารักษ์ แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กทม.	DH	205	98	59	3,077	2,310	75.1%	4,563	125	115
5	2548	140-สวีสต์ คลองขลุง 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	1,926	99.9%	3,126	850	850
7	2553	195-มิถุนานา Lake Watcharapol	ถ.สุขาภิบาล5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กทม.	DH	886	267	172	4,691	4,288	91.4%	7,703	886	885
8	2559	203-นันทวัน ซีวันเลค-เชียงใหม่	ถ.วงแหวนสมโภชน์700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	98	69	32	1,113	729	65.5%	2,008	28	28
9	2555	205-ลดาว์เลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม.	DH	234	215	130	5,337	4,586	85.9%	12,548	226	224
10	2562	206-VIVE รัตนวิเบศร์-ราชพฤกษ์	ถ.รัตนวิเบศร์ ต.บางรักน้อย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	DH	34	20	12	685	564	82.3%	1,026	14	14
11	2562	223-มิถุนานา Westgate	ถ.กาญจนาภิเษก-วงแหวน ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	DH	293	94	58	3,118	1,724	55.3%	4,466	148	145
12	2556	224-The Bangkok สาท	ถ.สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม.	CD	476	5	40,747	5,005	5,005	100.0%	7,708	401	396
13	2554	229-สวีสต์ สันกำแพง เชียงใหม่	ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ม.3 อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	309	86	55	944	784	83.1%	1,418	224	222

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			
14	2562	230-Villaggio ประชาอุทิศ 90	ถ.ประชาอุทิศ-คลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	DH,SEMI-DH	351	58	38	837	586	70.1%	1,409	159	156
15	2554	232-สวิลล์ มีโชค เชียงใหม่	141 ม.6 ถ.วงแหวนรอบกลาง อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	254	67	43	784	655	83.6%	1,312	252	252
16	2559	240-Villaggio ปิ่นเกล้า-ศาลายา	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH,TH	944	163	104	2,353	1,577	67.0%	3,647	604	595
17	2555	243-สวิลล์ ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา	ถ.มิตรภาพ ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา	DH	379	97	63	1,152	1,120	97.2%	2,180	344	338
18	2555	245-INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	340	74	49	793	757	95.5%	1,352	339	339
19	2557	246-สวิลล์ ถนนมะลิวัลย์	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น	DH	305	97	63	1,236	727	58.8%	1,380	168	154
20	2561	249-Villaggio รางสิต คลอง2	ถ.เลียบคลองสอง ต.คลองสอง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	DH,SEMI	483	87	55	1,534	907	59.1%	2,143	238	235
21	2559	253-นันทวัน อุดรธานี	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	82	38	23	707	500	70.8%	1,015	25	24
22	2556	254-สวิลล์ อุดรธานี	ถ.มิตรภาพ ต.ภูคสระ อ.เมือง จ.อุดรธานี	DH	316	82	50	1,030	986	95.6%	1,478	210	205
23	2556	257-นอร์ท2	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	108	102	94.7%	162	67	67
24	2556	258-นอร์ท3	51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	110	104	94.7%	169	59	59
25	2556	259-นอร์ท4	52 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	106	88.3%	183	64	64
26	2556	260-นอร์ท5	53 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	120	107	89.1%	173	58	57
27	2560	261-นอร์ท6	54 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี อ.เมือง จ.เชียงใหม่	CD	69	2	2,664	121	115	95.2%	186	38	36
28	2557	266-สวิลล์ ศรีเวียง เชียงราย	209/11 ม.3 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	DH	216	57	37	709	702	98.9%	952	128	127

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			
29	2561	269-มิดทาวน์ อ่อนนุช-วงแหวน 5	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม.	DH	311	85	55	2,055	1,720	83.7%	3,085	249	247
30	2557	275-The room สาทร เซ็นต์หลุยส์	ถ.จันทน์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม.	CD	376	3	15,867	1,360	1,328	97.7%	1,989	376	361
31	2558	286-สวัสดี มหาสารคาม	ถ.มหาสารคาม-โกสุมพิสัย 208 อ.เมือง จ.มหาสารคาม	DH	323	85	54	1,081	932	86.2%	1,610	190	180
32	2558	288-ลดารัตน์ พระราม2	ถ.พระราม2 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กทม.	DH	105	69	42	3,712	3,519	94.8%	5,353	62	62
33	2561	292-Villaggio เพชรเกษม สาย4	ถ.พุทธสาคร 2 ต.สวนหลวง อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	DH,SEMI,TH	405	48	28	875	732	83.6%	1,251	239	238
34	2557	293-The room เจริญกรุง 30	ถ.เจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม.	CD	214	2	13,316	1,481	1,481	100.0%	2,348	150	147
35	2558	298-ชัยพฤกษ์ งามอินทรา พระยาสุเรนทร์	ถ.พระยาสุเรนทร์ 30 แขวง บางชัน เขต คลองสามวา กทม.	DH	225	53	34	933	849	91.1%	1,292	217	217
36	2562	304-มิดทาวน์ ซีรินเลค-เชียงใหม่	ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี อ.เมือง จ.เชียงใหม่	DH	78	47	22	673	379	56.3%	1,323	28	27
37	2560	307-มิดทาวน์ วงแหวน บางบอน	ถ.บางบอน4 แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	DH	198	97	60	1,471	1,323	89.9%	2,190	187	187
38	2562	314-VIVE-บางนา	ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	49	25	15	754	737	97.7%	1,528	49	39
39	2562	316-Villaggio บางนา-เทพารักษ์	ถ.บางพลี-ตำหรุ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH,SEMI-DH	342	63	39	1,158	797	68.8%	1,668	185	184
40	2559	318-The Bangkok ทองหล่อ	ถ.สุขุมวิท55 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	148	2	11,893	2,398	2,398	100.0%	3,560	58	56
41	2561	321-ease2 พระราม2	ถ.พระราม 2 ซอย 54 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กทม.	CD	329	4	11,563	602	602	100.0%	762	177	172
42	2560	322-มิดทาวน์ ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	DH	304	76	49	1,568	1,413	90.1%	2,274	296	293
43	2562	323- Indy WESTGATE	ถ.เลียบคลองบางไผ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	TH	353	36	22	830	563	67.9%	1,169	89	88

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			
44	2562	324-ชัยพฤกษ์ รามอินทรา-จตุโชติ	ถ.คูขนานกาญจนาภิเษก เขตคลองสามวา กทม.	DH	398	99	63	2,032	1,032	50.8%	2,908	137	136
45	2560	325-inizio 3 ปิ่นเกล้า-วงแหวน	ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	DH	243	39	25	755	618	81.9%	1,071	220	220
46	2561	328-Villaggio เกาะเรียน	ต.เกาะเรียน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา	DH,TH	296	50	31	716	650	90.8%	1,034	242	242
47	2563	329-สีวลี ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	6 แยก2 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	DH	260	70	41	1,287	803	62.4%	1,800	54	54
48	2560	332-Villaggio 2 พระราม2	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	DH	372	61	39	1,075	851	79.2%	1,625	352	348
49	2560	333-Indy บางใหญ่(2)	ถ.เทพพระเกียรติ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	TH	207	18	11	413	371	89.8%	598	169	168
50	2560	335-มัลลนา นครปฐม	ถ.ยิงเป้าใต้ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม	DH	135	25	16	460	451	98.0%	768	135	133
51	2563	336-นันทวัน พระราม9 ศรีนครินทร์	ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงทับช้าง เขตสะพานสูง กทม.	DH	88	45	27	2,693	1,651	61.3%	4,021	17	14
52	2563	337-anya westgate	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	SEMI	164	32	18	683	377	55.2%	979	12	12
53	2561	338-Villaggio สันทราย-เชียงใหม่	289 ม.3 ต.สันนาเม้ง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่	DH,TH	246	32	20	567	411	72.5%	810	98	91
54	2563	339-ชัยพฤกษ์ westgate	98 ม.4 ถ.สายปึงบัว-คลองประปา อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	SH	129	31	19	519	349	67.2%	752	27	26
55	2563	340-anya บางนา-รามคำแหง2	ถ.รามคำแหง2 แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม.	SEMI	388	70	42	1,595	972	60.9%	2,371	179	133
56	2562	343-VIVE เอกมัย รามอินทรา	ถ.โยธินพัฒนา แขวงนวมินทร์ เขตปทุมธานี กทม.	DH	48	17	10	1,584	1,395	88.1%	2,151	26	24
57	2563	344-มัลลนา สันทราย-เชียงใหม่	242 ม.5 ถ.เชียงใหม่-ดอยสะเก็ด อ.สันทราย เชียงใหม่	DH	122	41	26	839	383	45.7%	1,255	2	2
58	2561	345-เดอะวูม สุขุมวิท 38	ช.สุขุมวิท38 ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กทม.	CD	229	2	14,436	2,170	1,962	90.4%	3,157	24	0

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน	ขนาด	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
					หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ที่ดิน โครงการ (ไร่)			เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
59	2561	346-Indy2 ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์ ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	TH	445	46	27	1,043	910	87.3%	1,471	364	363
60	2561	347-เดอะรूम พญาไท	567 ถ.ศรีอยุธยา แขวงพญาไท เขตราชเทวี กทม.	CD	437	3	20,078	2,603	2,122	81.5%	3,534	202	60
61	2561	353-มัลลิกานา พุทธมณฑล สาย2	ถ.บางแวก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กทม.	DH	146	73	47	1,615	1,299	80.4%	2,359	85	83
62	2561	357-The key MRT เพชรเกษม48	234 ถ.เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม.	CD	621	4	20,115	1,491	1,293	86.7%	2,226	123	-
63	2563	358-มัลลิกานา มอเตอร์เวย์ตัดใหม่	ถ.พัฒนาชนบท4 เขตลาดกระบัง กทม.	DH	177	48	30	1,228	951	77.4%	1,753	80	76
64	2562	369-The key พระราม3	ถ.พระราม 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม.	CD	484	3	18,179	1,402	542	38.7%	2,066	483	-
65	2563	370-Indy ศรีนครินทร์-แพรงษา	ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ	TH	286	28	17	675	458	67.9%	942	123	113
66	2563	378-มัลลิกานา บางนา-วงแหวน	แขวงคลองไม้ เขตประเวศ กทม.	DH	261	96	57	2,455	1,105	45.0%	3,750	57	29
			(ไร่)		14,878	3,724	2,333	71,529	55,483		112,440	10,121	9,920
			(ตรม.)		3,659	38	179,514	19,091	17,268		28,223	2,280	1,475
		บ.แอลเอช เมืองใหม่											
67	2554	300-88แลนด์แอนด์เฮาส์	88 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต	DH	63	15	9	245	237	96.6%	420	61	61
68	2555	301-88 L&H Hillside	ม.5 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	100	52	30	524	485	92.5%	1,279	83	83
69	2555	302- Inizio เกาะแก้ว	ม.4 ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	DH	128	27	18	345	340	98.4%	600	119	119

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			
70	2556	303-88 L&H เกาะแก้ว	88/11 ม.5 ถ.เทพกระษัตรี อ.เมือง จ.ภูเก็ต	DH	182	54	32	850	674	79.3%	1,450	112	111
71	2563	401-สวัสดี รัชฎา	ถ.ประชาอุทิศ1 ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต	DH	192	84	45	1,900	167	8.8%	2,730	10	2
			(ไร่)		665	232	134	3,864	1,902		6,479	385	376
		บ.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จก.											
72	2562	405-Indy รั้งสิต คลอง 2	ถ.เลียบคลองสอง ต.คลองสอง อ.หลອງหลวง จ.ปทุมธานี	TH	198	20	10	376	354	94.0%	550	157	156
73	2563	407-สวัสดี3 อโยธยา	ถ.อโยธยา อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา	DH	70	18	10	289	273	94.3%	426	27	27
74	2563	408-Villaggio ศรีนครินทร์	ถ.ทรัพย์พัฒนา ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	SH ,TH	346	48	30	1,102	492	44.6%	1,587	10	4
			(ไร่)		614	86	50	1,767	1,118		2,563	194	187
		บริษัท แอล เอช เอสเซท จำกัด											
75	2557	016-INIZIO เชียงใหม่	111/339 ม.12 อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่	DH	336	78	52	894	572	64.0%	1,316	161	160
76	2562	022-Villaggio ศรีนครินทร์-บางนา	ถ.บ้านครินทร์ ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH,TH	304	51	29	958	822	85.9%	1,390	216	212
77	2563	023-มันทนา เพชรเกษม-สาย4	ถ.พุทธสาคร ต.สวนหลวง อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	SH	228	57	35	1,146	514	44.8%	1,642	20	13
78	2562	024-Indy อโยธยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา	TH	230	23	14	452	406	89.8%	626	131	128

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ โครงการ	จำนวน	ขนาด	พื้นที่ขาย	มูลค่า	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
					หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ที่ดิน โครงการ (ไร่)	/ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
79	2563	026-Indy บางนา รามคำแหง2	ถ.รามคำแหง2 แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม	TH	355	37	22	880	791	89.8%	1,378	353	343
80	2563	028-สีวลี เพชรเกษม69	ถ.เลียบคลองภาษีเจริญฝั่งใต้ หนองแขม กทม	DH	82	36	21	638	551	86.3%	924	22	21
			(ไร่)		1,535	282	173	4,968	3,655		7,277	903	877
		บริษัท สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด											
81	2563	007-anya เพชรเกษม-สาย4	ถ.พุทธสาคร ต.สวนหลวง อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	SEMI	260	45	27	862	387	44.8%	1,242	7	6
			(ไร่)		260	45	27	862	387		1,242	7	6
			รวมทั้งสิ้น TH ,DH ,L ,D (ไร่)		17,952	4,369	2,718	82,991	62,545		130,001	11,610	11,366
			รวมทั้งสิ้น CD (ตรม.)		3,659	38	179,514	19,091	17,268		28,223	2,280	1,475

DH = บ้านเดี่ยว TH = ทาวน์เฮ้าส์ CD = คอนโดมีเนียม SEMI = บ้านแฝด L = ที่ดินเปล่า

โครงการที่ปิดดำเนินการในปี 2563 มีดังต่อไปนี้

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ	จำนวน	ขนาด	พื้นที่ขาย	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
				โครงการ	หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ที่ดิน โครงการ (ไร่)	/ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
		บ.แลนด์ แอนด์ เซิร์วี่ จก.(มหาชน)											
1	2555	221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	ถ.บรมราชชนนี แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม.	DH	381	215	128	5,647	5,647	100.0%	8,813	381	381
2	2557	289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจนา	99 ถ.บางใหญ่-บางคูวัด อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	DH	380	85	57	1,210	1,210	100.0%	2,054	380	380
3	2558	295-นันทวัน บางนา กม.7	ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	371	219	132	6,702	6,702	100.0%	11,666	371	371
4	2559	309-ชัยพฤกษ์ จตุโชติ	แขวงออกเงิน เขตสายไหม จ.กทม.	DH	212	46	30	826	826	100.0%	1,317	212	212
5	2558	317-Indy ประชาอุทิศ90(3)	ถ.ประชาอุทิศ90 อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	TH	377	36	21	569	569	100.0%	931	377	377
6	2559	319-ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	ถ.ทรัพย์พัฒนา ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	DH	289	66	41	919	919	100.0%	1,644	289	289
7	2557	225-พฤกษ์ลาดา วงแหวน หทัยราษฎร์	ถ.หทัยราษฎร์ เขตคลองสามวา กทม.	DH	452	98	63	1,327	1,327	100.0%	2,227	452	452
8	2556	268-The room สุขุมวิท69	ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กทม.	CD	375	3	17,550	2,056	2,056	100.0%	2,811	375	375
9	2557	270-พฤกษ์ลาดา สุวรรณภูมิ	ถ.ลาดกระบัง54 ม.1 อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	DH	418	85	54	1,307	1,307	100.0%	2,060	418	418
10	2557	274-The key เจริญราษฎร์	ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม.	CD	885	5	36,099	2,419	2,419	100.0%	3,686	885	885
11	2556	277-พฤกษ์ลาดา มหาชัย	ต.บางหญ้าแพรก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	DH	288	66	43	798	798	100.0%	1,315	288	288
12	2557	296-ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย5	ถ.พุทธมณฑล สาย5 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม	DH	332	71	48	1,192	1,192	100.0%	1,902	332	332
13	2562	312-มณฑา2 บางนา กม.7	ถ.บางนา กม.7 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	DH	159	53	32	1,169	1,169	100.0%	2,193	159	159

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			
14	2562	356-Indy ปิ่นเกล้า สีวันธร	ถ.บางกวย-โพธิ์น้อย อ.บางกวย จ.นนทบุรี	TH	94	12	6	283	283	100.0%	402	94	94
			(ไร่)		3,753	1,052	656	21,949	21,949		36,525	3,753	3,753
			(ตรม.)		1,260	8	53,649	4,475	4,475		6,498	1,260	1,260

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท ยังคงดำเนินนโยบายสร้างบ้านเสร็จก่อนขายในทุกโครงการที่เป็นโครงการแนวราบ แต่สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม การดำเนินการขายให้จบก่อนดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินโครงการ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมจะต้องก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งอาคาร จึงโอนกรรมสิทธิ์ได้ อีกทั้งยังเป็นการช่วยให้ผู้บริโภคได้มีระยะเวลาในการวางแผนทางการเงิน และช่วยให้ผ่อนเงินดาวน์ได้ อันจะช่วยให้ลูกค้ามีความสามารถในการขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ได้ง่ายขึ้น สำหรับโครงการที่ขายได้ดี ความต้องการเกินกว่าจำนวนบ้านที่สร้างแล้วเสร็จ บริษัทได้ดำเนินการในลักษณะการขายล่วงหน้า (Pre booking) โดยกำหนดระยะเวลาของบ้านที่จะนำมาขายล่วงหน้า ต้องเป็นบ้านที่เสร็จภายใน 3 เดือน แต่ทั้งนี้บ้านที่การขายล่วงหน้าทุกหลัง ก่อนที่จะโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า จะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ตามมาตรฐานของบริษัท

กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ยังเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัท ที่ได้ดำเนินงานมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ยังเป็นกลยุทธ์ที่เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน และความเชื่อมั่นของลูกค้าได้อย่างดี บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า ทั้งในเรื่องการออกแบบบ้าน ฟังก์ชัน รูปแบบของโครงการ ที่จะตอบสนองการอยู่อาศัย เพื่อตอบวิถีชีวิตแนวใหม่ (New Normal) และตอบใจสำหรับสมาชิกทุก ๆ คนในครอบครัว และประการสำคัญที่เป็นปรัชญาของการดำเนินงานของบริษัท คือคุณภาพสินค้า บริการ และคุณภาพของบุคลากร ที่ดี

บริษัทตระหนักถึงการดำเนินงานภายใต้การดำเนินงานความเสี่ยงต่าง ๆ และการดำเนินงานเพื่อนำไปสู่โครงการพัฒนาความยั่งยืน (Sustainability Development) ในการดำเนินงานด้านการตลาดและการขายนั้น บริษัทได้มีการขยายตลาดที่กว้างมากขึ้น ทั้งในลักษณะการขายฐานลูกค้า ขยายตลาดในทำเลใหม่ ๆ การขยายรูปแบบของของการอยู่อาศัยในลักษณะของบ้านแฝด (Semi detached House) ภายใต้ Brand anya โดยเน้นการออกแบบที่แตกต่างจากรูปแบบเดิม แต่ยังคงตอบโจทย์ความต้องการ และวิถีชีวิต (Lifestyle) ของลูกค้า

นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการการพัฒนา รูปแบบของการอยู่อาศัย และนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย เพื่อมาตอบโจทย์ของการอยู่อาศัย ที่มีคุณภาพของการอยู่อาศัยที่ดียิ่งขึ้น ที่สำคัญ คือ

- นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ภายใต้อแคมเปญ Air Plus Square คือการนำระบบบ้านหายใจได้ (ระบบการถ่ายเท อากาศ Air Plus) มารวมกันกับระบบการป้องกันฝุ่น PM 2.5 เข้ามาในบ้าน นวัตกรรมใหม่นี้ได้กำหนดเป็นมาตรฐานใหม่สำหรับโครงการบ้านเดี่ยว ในโครงการใหม่ และบางส่วนในโครงการที่ได้ดำเนินการไปแล้ว และบริษัทยังคงได้ศึกษาเพื่อต่อยอดในโครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบอื่น ๆ ทั้งที่เป็น คอนโดมิเนียม บ้านแฝด และทาวน์โฮม ต่อไป
- Smart Home หรือระบบ Home Automation เพื่อความสะดวกสบายในการอยู่อาศัยที่ดีขึ้น
- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบใหม่ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ โดยมีห้องนอนชั้นล่างในที่อยู่อาศัย และราวจับพยุงตัวในห้องน้ำในที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งยังไม่มีในตลาดมาก่อน ตลอดจนพื้นที่ส่วนกลาง ที่เตรียมความพร้อมและตอบใจด้านกายภาพของผู้สูงอายุ
- การพัฒนาระบบงานต่างๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า เช่น

- การนำระบบแนะนำบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ด้วย QR Code ที่จะช่วยให้ลูกค้าเข้าใจในรายละเอียดของการใช้งานต่าง ๆ การดูแลรักษาอุปกรณ์ภายในต่าง ๆ ส่วนประกอบที่สำคัญภายในบ้าน ตลอดจนข้อมูลโครงการและข้อมูลที่สำคัญ
- การพัฒนาระบบงานด้านการเงิน เช่น
 - ระบบ QR Code Credit
 - ระบบ QR Payment , Payment Gateway ,QR Cross Bank
- การพัฒนาระบบงานตรวจบ้าน ผ่านแอปพลิเคชัน
- การพัฒนาระบบงาน I-Design เพื่อช่วยให้ลูกค้า ได้เข้าถึงการออกแบบ ตกแต่งภายในบ้านที่พักอาศัย ในรูปแบบต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้า โดยผ่าน แอปพลิเคชัน
- การเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของบุคลากร บริษัทได้กำหนดให้มีการพัฒนาระบบงานให้มีความคล่องตัวและรวดเร็วในการดำเนินงาน ของส่วนงานต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยนำระบบ IT เข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพื่อให้อัตราความสำเร็จด้านการขาย การก่อสร้าง และบริการ ตลอดจนส่วนงานต่าง ๆ เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว ยิ่งขึ้น

กลยุทธ์การตลาดของบริษัท ยังคงดำเนินกลยุทธ์ “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” เป็นหลัก เนื่องจากสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า ในด้านต่าง ๆ ได้เห็นสภาพโครงการ แปลงที่ดิน แบบบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ สภาพแวดล้อมต่าง ๆ และที่สำคัญลูกค้าสามารถที่จะเข้าอยู่ได้ทันที ซึ่งทางบริษัทได้เตรียมความพร้อมต่าง ๆ ในทุกส่วนของบ้านในการเข้าอยู่ให้กับลูกค้า กลยุทธ์นี้มีผลต่อการดำเนินงาน ทั้งด้านการควบคุมต้นทุนและการควบคุมคุณภาพ การทำการตลาดและการตั้งราคาขาย

ในด้านการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของโครงการ ในการเข้าอยู่อาศัย บริษัทมีบริการการขนย้ายของจากบ้านเดิม โดยบริษัทผู้ชำนาญการขนย้าย เข้าสู่บ้านหลังใหม่ในโครงการ ภายใต้แนวคิด “ความสุขในบ้านใหม่ ที่ไม่เหนื่อยกับการขนย้าย แล้วเรื่องย้ายบ้าน ก็เป็นเรื่องง่าย ๆ ที่ไม่ต้องกังวล อีกต่อไป”

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

- ทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า ทั้งในด้านการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ โดยรอบโครงการ การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทจะกระจายออกไปในทำเลต่าง ๆ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองลักษณะโครงสร้างและความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ที่อ้างอิงกับลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์และประชากรศาสตร์ (Geographic and Demographic) คืออิงกับที่อยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพของประชากรในทำเลนั้นเป็นสำคัญ การดำเนินงานด้านโครงการที่อยู่อาศัย ยังให้ความสำคัญและกระจายไปในระดับ กลุ่มต่าง ๆ (Segmentation) เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส และการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ นอกจากนี้บริษัท ยังได้มีการศึกษาเพื่อวางแผนรองรับในอนาคต ได้มีการศึกษาทำเลต่าง ๆ ที่มีศักยภาพ โดยการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็น Land Bank เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดิน และนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันและผลตอบแทนที่สูง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีที่ดินหลายแปลงที่มีศักยภาพ ติดกับสถานีรถไฟฟ้า
- แบบบ้านหรือสินค้า เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละ แบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ในลักษณะเชิงรุกที่มองก้าวไปข้างหน้า ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอยู่

ในโครงการของบริษัทและลูกค้าที่แะชมโครงการ ลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการที่อยู่อาศัยอื่น ๆ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่าง ๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดแก่ผู้บริโภคในด้านต่าง ๆ ในปัจจุบันการดำเนินงานในเรื่องของแบบบ้านได้มีการพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเป็นระยะ ๆ ประกอบด้วยนวัตกรรมบ้านหายใจได้ Air Plus Square ที่สร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด

- ด้านการกำหนดราคาขาย จากกลยุทธ์ของบริษัท เป็นในลักษณะของการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ซึ่งมีข้อที่ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันคือทำให้ทราบต้นทุนที่แท้จริงได้อย่างถูกต้อง อันจะมีผลต่อการกำหนดราคาขายของสินค้าที่ชัดเจนสอดคล้องกับภาวะการแข่งขัน การกำหนดราคาขายบริษัทจะพิจารณาตามภาวะตลาดที่เกิดขึ้น ในแต่ละทำเล แต่ละช่วงเวลา การกำหนดราคาขาย บริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนดราคาเพื่อให้ลูกค้าต่อรอง อันจะส่งผลเสียและไม่เป็นธรรมกับลูกค้า
- คุณภาพของสินค้าบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานในส่วนต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สินค้าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า
 - ส่วนงานก่อสร้างได้กำหนด มาตรฐานการดำเนินงาน ในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน เช่น
 - มาตรฐานการถมดิน และการกำหนดวัสดุการถมดิน เพื่อทำโครงการ
 - มาตรฐานระบบงานสาธารณูปโภค โดยมีการกำหนดมาตรฐานการก่อสร้าง ขั้นตอนการตรวจสอบ โดยเน้นหลักเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติ การตรวจสอบ ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจน
 - มาตรฐานการออกแบบสินค้า และการเลือกใช้วัสดุต่าง ๆ บริษัทจะตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ดี
 - บริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า มีมาตรฐานวิธีการปฏิบัติงานด้านการก่อสร้างที่กำหนดไว้ว่า “บ้านทุกหลังก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ QC (Quality Control) อยู่ในระดับที่ดี ” จึงจะส่งมอบบ้านให้ลูกค้าได้
 - มาตรฐานการให้ได้สินค้าที่ดี มีคุณภาพที่ดี บริษัทได้ตระหนักในทุกส่วนของการดำเนินการ เช่นการตรวจแบบก่อสร้าง การวิเคราะห์โครงสร้างของชั้นดิน การตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการก่อสร้างต้องผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เป็นต้น
 - ในการดำเนินการพัฒนาโครงการ นอกจากตัวบ้านแล้ว บริษัทได้ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมของโครงการ ตั้งแต่
 - การวางผังโครงการ ที่มีได้เน้นแต่พื้นที่ขายอย่างเดียว
 - การเลือกใช้วัสดุที่คงทนถาวรของงานสาธารณูปโภคต่าง ๆ ภายโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัย
 - ความปลอดภัยของการอยู่อาศัย บริษัทยังได้ให้ความสำคัญการดูแลและรักษาสภาพโครงการ ให้เป็นชุมชนที่น่าอยู่ บริษัทได้มีการวางรากฐานในการบริหารโครงการ การดูแลรักษา และบำรุงระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดี ก่อนส่งให้นิติบุคคลบ้านจัดสรร ในโครงการ เพื่อให้เป็นโครงการและชุมชนที่ดี น่าอยู่ตลอดไป

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ตามที่กล่าวมาแล้วการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัท ได้มีโครงการกระจายไปในทำเลต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการในภูมิภาค คือ เชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา มหาสารคาม อุรธานี ภูเก็ต ภายใต้กลยุทธ์หลัก คือ “บ้านสบายสร้างเสร็จก่อนขาย” ที่มีความพร้อมในการอยู่อาศัย โดยยึดมั่นในมาตรฐานคุณภาพบ้าน สภาพโครงการ ระบบการตรวจสอบที่ดีและเป็นมาตรฐาน ทำให้บริษัทเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่าง ๆ ได้อย่างกว้างขวางตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแบรนด์ซึ่งสะท้อนระดับราคาที่แตกต่างกันไป ในแต่ละ Brand และตามระดับราคา (Segmentation)

การขยายตัวทางตลาดโดยการกระจายในทุกระดับราคา (Segmentation) ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น และเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดในกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทำให้รายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้น กระนั้นก็ดี บริษัทได้มีการขยายตลาดที่อยู่อาศัย โดยการแสวงหาลูกค้ากลุ่มใหม่ (New User) และการขยายโครงการทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด แต่ยังคงตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ดีเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย (After Sales Service) ซึ่งเป็นจุดเด่นของบริษัท บริษัทตระหนักถึงการดูแลลูกค้าบ้านในเรื่องต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องความปลอดภัยและสภาพการอยู่อาศัย การอำนวยความสะดวกในการแจ้งปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นโดยผ่านระบบ call center และระบบ internet มีการกำหนดแผนงานดำเนินงานด้านระบบสาธารณูปโภคให้ตีมีคุณภาพ ก่อนการส่งมอบ และดูแลการจัดตั้งนิติบุคคลบ้าน จัดสรรอย่างชัดเจน

ในปี 2563 บริษัทได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าจากเดิมให้กว้างขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยการออกแบบสินค้าใหม่ เพื่อเข้าระดับราคา (Segmentation) ใหม่ ในปี 2563 บริษัทได้สร้าง Brand ใหม่ขึ้นมาอีก 1 Brand คือ anya คือโครงการบ้านแฝด ที่ตอบสนองรูปแบบวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ ได้อย่างแท้จริง เพื่อมาทดแทนความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคบางส่วน ที่ต้องการทำเลที่ดิน และไม่ติดขัดกับเป็นที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านเดี่ยว

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

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายที่โครงการของบริษัท โดยบริษัทมีโครงการที่อยู่อาศัยที่กระจายไปในแต่ละทำเลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทอาศัยการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ โดยเฉพาะการพัฒนาเว็บไซต์

- การส่งเสริมการขาย ในด้านการสื่อสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภค โดยเฉพาะสื่อสารทางด้าน online ซึ่งเป็นสื่อที่ผู้บริโภคใช้ในการหาข้อมูลที่อยู่อาศัยมากที่สุด ในปี 2563 สัดส่วนลูกค้าแวะชมโครงการและจอง จากสื่อหลักที่สำคัญ 3 อันดับ แสดงตามตารางดังนี้

สื่อ	ลูกค้าแวะชม	ลูกค้าจอง
Internet	60.1%	64.6%
ป้าย	24.4%	14.9%
เพื่อน / ญาติ	15.5%	20.5%

- สำหรับสื่อประเภท online จากการดำเนินงานของบริษัท ในปี 2563 แยกเป็นแต่ละประเภทที่สำคัญๆ ดังนี้

- Google ที่ให้ความสำคัญทั้ง SEO (Search Engine Optimization) และ SEM (Search Engine Marketing)
- Face Book มีจำนวน Fan Page อยู่ที่ 690,000 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 62 ร้อยละ 8.5
- Twitter มีจำนวน Follower อยู่ที่ 11,800 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 62 ร้อยละ 19.1
- @Line มี Friend จำนวนรวม 14,100 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 62 ร้อยละ 88

(ข) ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2563

ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2563 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากตัวเลขโดยรวมของบ้านจดทะเบียนเพิ่ม ทั้งประเภทสร้างเองและประเภทจัดสรร รวมทั้งสิ้น 109,385 หน่วย **ลดลง 7.3 %** เมื่อเทียบกับปี 2562 ทั้งนี้ ยอดบ้านจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 88,029 หน่วย ในปี 2563 **ลดลง 10.0 %** เทียบกับปี 2562 ที่มีจำนวน 97,838 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่างปี 2560 – 2563

หน่วย : หลัง

จำแนกประเภท	2560	2561	2562	2563(p)	2538*
สร้างเอง	20,206	19,999	20,127	21,356	32,118
จัดสรร	94,297	110,836	97,838	88,029	146,735
รวมทั้งหมด	114,503	130,835	117,965	109,385	178,853
เปลี่ยนแปลง	-9.5%	14.3%	-9.8%	-7.3%	

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ , p = ประมาณการ

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

สำหรับบ้านจดทะเบียนเพิ่ม เฉพาะประเภทจัดสรร ในปี 2563 เมื่อเทียบกับปี 2562 หากพิจารณาการเปลี่ยนแปลงจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละประเภทดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว ทั้งปี 2563 มีจำนวนรวม 11,010 หน่วย **ลดลง 18.8%** เมื่อเทียบกับปี 62 ที่มีจำนวน 13,552 หน่วย
- ประเภทบ้านแฝด ทั้งปี 2563 มีจำนวนรวม 2,472 หน่วย **ลดลง 18.3%** เมื่อเทียบกับปี 62 ที่มีจำนวน 3,024 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ทั้งปี 2563 มีจำนวนรวม 15,535 หน่วย **ลดลง 27.0%** เมื่อเทียบกับปี 62 ที่มีจำนวน 21,274 หน่วย

- ประเภทคอนโดมิเนียม ทั้งปี 2563 มีจำนวนรวม **59,012 หน่วย** การเปลี่ยนแปลงค่อนข้างคงที่ เมื่อเทียบกับปี 62 ที่มีจำนวน 59,988 หน่วย **ลดลง 1.6%**

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทจัดสรร ระหว่างปี 2560 - 2563**

หน่วย : หลัง

บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร	2560	2561	2562	2563(p)	** 2538
บ้านเดี่ยว	12,183	15,563	13,552	11,010	20,793
*% การเปลี่ยนแปลง	-4.3%	27.7%	-12.9%	-18.8%	16.4%
บ้านแฝด	2,533	2,101	3,024	2,472	938
*% การเปลี่ยนแปลง	33.7%	-17.1%	43.9%	-18.3%	336.3%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	16,262	20,051	21,274	15,535	58,093
*% การเปลี่ยนแปลง	-5.0%	23.3%	6.1%	-27.0%	16.0%
คอนโดมิเนียม	63,319	73,121	59,998	59,012	66,911
*% การเปลี่ยนแปลง	-13.1%	15.5%	-18.0%	-1.6%	-1.5%
รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร	94,297	110,836	97,838	88,029	146,735
*% การเปลี่ยนแปลง	-9.9%	17.5%	-11.7%	-10.0%	7.8%

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

* % การเปลี่ยนแปลงเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน, p = เป็นตัวเลขประมาณการ

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในปี 2563

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัย ประเภทอาคารชุด ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในปี 2563 จากการสำรวจตลาดของบริษัท
สรุปลักษณะสำคัญๆ ได้ดังนี้

- จำนวนหน่วยที่ขายได้ ทั้งหมด 23,445 หน่วย มูลค่า 92,305 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 31.0 เมื่อเทียบมูลค่ากับปี 2562
- ในปี 2563 มูลค่าที่ขายได้ รวมทั้งสิ้น 92,305 ล้านบาท มีสัดส่วนการขายที่เกิดจาก โครงการใหม่ (New Projects) มูลค่ารวม 18,166 ล้านบาท ลดลง 71.6% เมื่อเทียบกับปี 2562 ที่มีมูลค่ารวม 63,884 ล้านบาท และโครงการเก่า (Existing Projects) มูลค่ารวม 74,139 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.2% เมื่อเทียบกับปี 2562 รายละเอียดตารางที่ 2
- ภาวะ Supply คงเหลือ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ณ สิ้นปี 2563 มีจำนวนโดยรวมทั้งหมด 71,022 หน่วย มูลค่ารวม 326,742 ล้านบาท โดยจำนวนหน่วยที่เหลือมากที่สุด คือในระดับราคา ต่ำกว่า 2.5 ล้านบาท ที่มีจำนวนหน่วยเหลือขาย รวมทั้งหมด 30,157 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 42.5 ของจำนวนที่เหลือทั้งหมด แต่หากพิจารณาตามมูลค่า ปรากฏว่า ระดับราคาที่ 2.5 – 5.0 ล้านบาท มูลค่ารวม 79,019 ล้านบาท และระดับราคาที่

5.01-10.0 ล้านบาท มูลค่ารวม 75,692 ล้านบาท มีสัดส่วนที่สูงถึง 24.2% และ 23.2 % ของมูลค่ารวมทั้งหมดตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 3

ตารางที่ 1 ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ที่ขายได้ ในปี 2563
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา	< 2.5 M.B.	2.5 – 5.0 M.B.	5.0 -10.0 M.B.	10.0-20.0 M.B.	20.0 M.B. ขึ้นไป	รวมทั้งหมด
จำนวนหลัง						
2563	10,581	9,446	2,049	992	377	23,445
2562	15,546	14,785	4,220	1,144	315	36,010
% Change	-31.9%	-36.1%	-51.4%	-13.3%	19.7%	-34.9%
มูลค่า : ล้านบาท						
2663	18,848	31,585	13,927	13,091	14,854	92,305
2562	29,545	48,245	27,454	14,720	13,758	133,722
% Change	-36.2%	-34.5%	-49.3%	-11.1%	8.0%	-31.0%

ที่มา : จากการสำรวจของบริษัท

ตารางที่ 2 แสดงภาวะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ที่ขายได้ ในเขตกรุงเทพมหานคร
และปริมณฑล ในปี 2561 – 2563
จำแนกตามโครงการใหม่ (New Projects) และโครงการเก่า (Existing Projects)

	2561	2562	2563	% Change 63 เทียบ 62
Total				
No. Projects	373	399	357	-10.5%
Units	51,546	36,010	23,445	-34.9%
Value : M.B.	210,576	133,722	92,305	-31.0%
จำแนกตามประเภทโครงการ				
โครงการใหม่ (New Projects)				
No. of New Projects	89	64	25	-60.9%
Unit	28,213	15,334	5,401	-64.8%
Value : M.B.	123,844	63,884	18,166	-71.6%
โครงการเก่า(Existing Projects)				
No. of Existing Projects	284	335	332	-0.9%
Unit	23,333	20,676	18,044	-12.7%
Value : M.B.	86,732	69,838	74,139	6.2%

ที่มา : จากการสำรวจของบริษัท

ตารางที่ 3 ภาวะ Supply ของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ที่เหลืออยู่
ณ สิ้นปี 2563 ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา	< 2.5 M.B.	2.5 – 5.0 M.B.	5.0 -10.0 M.B.	10.0-20.0 M.B.	20.0 M.B. ขึ้นไป	รวมทั้งหมด
จำนวนหลัง	30,157	23,457	11,108	4,670	1,630	71,022
มูลค่า : ล้านบาท	52,751	79,019	75,692	62,480	56,800	326,742
คิดเป็นสัดส่วน : ทั้งหมด ตามจำนวนหลัง	42.5%	33.0%	15.6%	6.6%	2.3%	100.0%
คิดเป็นสัดส่วน : ทั้งหมด ตามมูลค่า	16.1%	24.2%	23.2%	19.1%	17.4%	100.0%

ที่มา : จากการสำรวจของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2563 ที่เกิดขึ้น เนื่องมาจากผลของปัจจัยสำคัญ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- ผลของการแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงส่งผลกระทบต่อภาพรวมทางเศรษฐกิจของประเทศ ที่มีการชะลอตัวลง การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ในปี 2563 ทั้งปี ประมาณการลดลงร้อยละ 6.5% เทียบกับปี 2562 ที่มีการขยายทางเศรษฐกิจที่ 2.4% การขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี 63 ในแต่ละไตรมาสตามข้อมูลของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ดังนี้
Q1 = -2.0 % , Q2= -12.1% , Q3 = -6.4% , Q4 = -4.2%
- ภาวะเงินเฟ้อทั่วไป ในปี 2563 เฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ -0.9% เทียบกับปี 62 ที่มีอัตราเงินเฟ้อโดยเฉลี่ย 0.7%
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2563
- ในปี 2563 ซึ่งเป็นปีที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลงอย่างมาก เพื่อเป็นการสนับสนุนให้เกิดการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจ คณะกรรมการนโยบายการเงิน ได้มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ลงถึง 3 ครั้ง จากระดับร้อยละ 1.25 ต่อปี ในเดือนมกราคม ของปี ปรับลด ในเดือน กุมภาพันธ์ ลดลง 0.25% เหลือร้อยละ 1.0 ครั้งที่ 2 ปรับลดลงอีกร้อยละ 0.25 ในเดือน เมษายน และปรับลดลงอีกร้อยละ 0.25 ในเดือน พฤษภาคม มาอยู่ที่ระดับร้อยละ 0.5% ต่อปี การปรับลดของอัตราดอกเบี้ยนโยบาย และผลของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ มีการปรับอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง เช่นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR) มีการปรับตัวที่ลดลง จากช่วงต้นปี ที่อยู่ในระดับร้อยละ 6.025 ลดลงเหลือ ร้อยละ 5.250 ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค. ต่อเนื่องมาถึงสิ้นปี 63 (อ้างอิงของธนาคารไทยพาณิชย์ , ธนาคารกรุงเทพ และธนาคารกรุงไทย)
- ผลกระทบจากนโยบายการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทยที่ประกาศออกมาในเดือน ตุลาคม 61 ยังคงมีผลต่อเนื่องจาก ถึงในปี 63 ทำให้กลุ่มลูกค้าบางส่วนไม่สามารถที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อ และผลกระทบจาก COVID -19 ส่งผลต่อการจ้างงาน และรายได้ที่ลดลงของกลุ่มลูกค้าบางกลุ่มทำให้ไม่ได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์
- ผลกระทบจากนโยบายการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทยที่ประกาศออกมาในเดือน ตุลาคม 61 ยังคงมีผลต่อเนื่องจาก ถึงในปี 63 ทำให้กลุ่มลูกค้าบางส่วนไม่สามารถที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อ และผลกระทบจาก COVID -19 ส่งผลต่อการจ้างงาน และรายได้ที่ลดลงของกลุ่มลูกค้าบางกลุ่มทำให้ไม่ได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์

- ระดับราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก (Crude Oil Price Brent) ในปี 2563 ลดต่ำลงจากปี 62 อย่างมาก เฉลี่ยทั้งปี อยู่ที่ 41.95 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ต่อบาร์เรล ลดต่ำลงจากปี 2561 ที่ราคาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 64.30 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล หรือลดลงร้อยละ 34.7 โดยในปี 63 ระดับราคาน้ำมันดิบที่ต่ำสุด อยู่ที่ 9.12 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล เมื่อ 21 เมษายน 2563 ราคาต่ำสุดในปี 62 อยู่ที่ 53.23 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล ประกอบการกับใช้วิถีชีวิตแนวใหม่ (New Normal) ส่งผลให้การใช้พลังงานเชื้อเพลิงลดลงอย่างมาก อันส่งผลให้ต้นทุนการผลิต ไม่เพิ่มขึ้น
- ราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2563 โดยรวม มีการเปลี่ยนแปลงที่ลดลง จากปี 2562 เล็กน้อย ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้าง ปี 63 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 104.6 ลดลงร้อยละ 1.8 เมื่อเทียบกับ ปี 2562 ที่เฉลี่ยอยู่ที่ 106.4 ทั้งนี้ ดัชนีวัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีการปรับตัวที่ลดลง จากค่าดัชนี เฉลี่ย ปี 62 ที่ 93.0 ปรับลดลงในปี 63 มีค่าดัชนี ที่ 85.5 ลดลงร้อยละ 7.5
- ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ ที่ชะลอตัวลง ประกอบกับการดำเนินงานของโครงการที่อยู่อาศัยในแนวสูง มีการชะลอตัวอย่างมาก การเปิดโครงการประเภทคอนโดมิเนียม ชะลอตัวลง ความต้องการที่ดินเพื่อนำมาทำโครงการลดลง ทำให้ราคาที่ดินในส่วนนี้ลดลง อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการ ได้หันมาดำเนินงานในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ในแนวราบมากขึ้น ทำให้ความต้องการที่ดินมีมากขึ้น ส่งผลให้ราคาที่ดิน ที่พัฒนาในส่วนนี้ไม่ลดลง แต่ก็ได้ปรับสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา มากนัก

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2563

ผลการดำเนินงานของบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ในปี 2563 สรุปการดำเนินงานที่สำคัญมีดังนี้

- เปิดโครงการใหม่ 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 28,620 ล้านบาท
- ซื้อที่ดิน มูลค่าโดยรวม 4,600 ล้านบาท
- ลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า มูลค่ารวม 2,200 ล้านบาท
- ออกหุ้นกู้ มูลค่ารวม 8,400 ล้านบาท ระยะเวลา 2-3 ปี อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 2.29% ต่อปี
- บริษัท แอลเอส มอลล์แอนด์โฮเทล จำกัด (LHMH) ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการอีก 1 โครงการ คือ โครงการ Grande Centre Point Lumpini บนที่ดิน 6-2-73.5 ไร่ ในรูปแบบ Mixed Use ประกอบด้วย โรงแรม จำนวน 512 ห้อง อาคารสำนักงาน 13,000 ตารางเมตร มูลค่าการลงทุน 4,830 ล้านบาท แล้วเสร็จประมาณ Q1/2567
- บริษัท Land and Houses U.S.A Inc. (LH USA) ได้ขายโครงการอพาร์ทเมนต์ The Mode Residence ในรัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา ให้กับบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท ในราคา 80.05 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทย ประมาณ 2,373 ล้านบาท โดยมีกำไรก่อนภาษีประมาณ 13.77 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยประมาณ 405 ล้านบาท
- สถานะการเงินของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิจำนวน 55,455 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุนอยู่ที่ประมาณ 1.10:1 และต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 2.3%
- ในปี 2563 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายจ่ายด้านการลงทุนประมาณ 6,800 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายจ่ายในการซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัย 4,600 ล้านบาท และรายจ่ายในการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า มูลค่ารวม 2,200 ล้านบาท ประกอบด้วย

- การลงทุนในการพัฒนาโครงการ Shopping Mall - Terminal 21 จำนวน 900 ล้านบาท
- การลงทุนในธุรกิจโรงแรมและอพาร์ทเมนต์ จำนวน 1,300 ล้านบาท
- สำหรับในปี 2564 บริษัทฯ ได้เตรียมงบลงทุนไว้ทั้งหมดประมาณ 11,000 ล้านบาทประกอบด้วยงบสำหรับการซื้อที่
เพื่อการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประมาณ 6,000 ล้านบาท และงบลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่าอีก
จำนวน 5,000 ล้านบาท และมีแผนที่จะออกหุ้นกู้อีกจำนวน 12,000 ล้านบาท
- จากแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2564 คาดว่า ณ สิ้นปี 2564 บริษัทฯ จะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนอยู่
ในระดับที่ใกล้เคียงกับเมื่อสิ้นปี 2563 โดยจะมีต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยลดลงกว่าระดับเฉลี่ย ณ สิ้นปี 2563
เล็กน้อย

สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2563 ในการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ หากพิจารณาแบ่งแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา มีสัดส่วนดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยว	82%	ต่ำกว่า 3.0 ล้านบาท	5%
ทาวน์เฮ้าส์	13%	3.01 - 7.0 ล้านบาท	37%
คอนโดมิเนียม	5%	7.01 - 10.0 ล้านบาท	11%
		10.01 - 20.0 ล้านบาท	18%
		20.01 - 50.0 ล้านบาท	23%
		มากกว่า 50.0 ล้านบาท	6%
รวม	100%		100%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	93%		
สัดส่วนต่างจังหวัด	7%		

ในปี 2563 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการทั้งสิ้นรวม 78 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 50 โครงการ ต่างจังหวัด 28 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ระหว่างปี 16 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 63 มีจำนวนทั้งหมด 94 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 28,620 ล้านบาท
จำแนกเป็น (โครงการที่มีสินค้า 2 ประเภท นับแยกออกตามประเภทสินค้า นับซ้ำโครงการ)

- โครงการบ้านเดี่ยว 11 โครงการ
- โครงการบ้านแฝด 3 โครงการ
- โครงการทาวน์โฮม 3 โครงการ
- โครงการคอนโดมิเนียม - โครงการ

แสดงจำนวนโครงการที่ดำเนินการระหว่างปี 2563 – 2564

ณ ต้น ม.ค. ปี	2563	2564*e
จำนวนโครงการทั้งหมด (ตัดโครงการที่เหลือน้อยทิ้ง)	78	75
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	50	45
ต่างจังหวัด	28	30
โครงการเปิดใหม่ทั้งหมดระหว่างปี	16	12
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	13	11
ต่างจังหวัด	3	1
มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	28,620	20,660
รวมโครงการที่ดำเนินการทั้งหมดในปี	94	87

หมายเหตุ โครงการ มหาชัย และ นครปฐม อยู่ใน กทม. และปริมณฑล

e = ประมาณการ

ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ของบริษัท ในปี 2563 ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เทียบกับยอดขายบ้านจดทะเบียนเพิ่ม ตามจำนวนหลัง จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ได้ดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 13.1%
- ตลาดบ้านแฝด บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 25.9%
- ตลาดทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 6.2%
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด 0.7%

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2563

โครงการ	ประเภท	ขนาดโครงการ (ไร่)	จำนวนหลังทั้งหมด	ราคาเฉลี่ยต่อหลังล้านบาท	มูลค่าโครงการล้านบาท	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 อยุธยา	SH	17.6	70	6.43	450	
4. สีวลี ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	SH	70.0	260	7.70	2,000	Q2
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	Q4
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	1,600	
	SH	24.8	99	7.30	830	
	TH	21.5	204	3.43	770	
16. มังคณา บางนา วงแหวน	SH	96.0	262	15.08	3,950	
รวมทั้งหมด		782.4	3,378	8.42	28,620	

แนวโน้มที่อยู่อาศัยปี 2564 และแผนการดำเนินงาน

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 หากพิจารณา เฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร มีแนวโน้ม ชะลอตัว จากปี 2563 เล็กน้อย ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรรโดยรวมทั้งหมด ประมาณ 87,500 หน่วย โดยตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ มีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้นประมาณ 8-10% ขณะที่ตลาดคอนโดมิเนียม มีแนวโน้มชะลอตัวลงเล็กน้อย ต่อเนื่องจากปี 2563

ทั้งนี้ในปี 2564 มีปัจจัยที่สำคัญ ๆ ที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- ภาวะเศรษฐกิจไทย มีแนวโน้มที่จะชะลอตัวลง จากการคาดการณ์ของหน่วยงานต่าง ๆ ประมาณการว่า การขยายตัวทางเศรษฐกิจ อยู่ที่ร้อยละ 2.8 – 3.0% ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID19 ซึ่งส่งกระทบต่อขยายตัวทางภาคการผลิต การบริการและการท่องเที่ยว
- อัตราดอกเบี้ยเพื่อที่อยู่อาศัย ยังคงแนวโน้มที่ไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2563 มากนัก แต่ความเข้มงวดของธนาคารพาณิชย์ ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) มีความเข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) ก็มีความเข้มงวดกว่าปีที่ผ่านมา

- อัตราเงินเฟ้อ มีแนวโน้มที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ที่ 0.7 % - 1.0%
- ต้นทุนก่อสร้าง ไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2563
- ราคาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการในแนวราบ จะมีการแข่งขันในกลุ่มผู้ประกอบการมากขึ้น ระดับราคามีแนวโน้มปรับสูงขึ้นเล็กน้อย แต่สำหรับที่ดินที่พัฒนาของโครงการแนวสูง จะปรับตัวลง
- ราคาที่อยู่อาศัย ในแนวราบมีแนวโน้มที่จะคงที่ แต่ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม มีแนวโน้มที่ราคาจะปรับตัวลดลง เนื่องจาก Supply ที่คงเหลือ ยังคงมีอยู่จำนวนมาก

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า

ในการออกแบบสินค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค ความต้องการของผู้บริโภค ประกอบกับการใช้วิธีชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและสมาชิก เพื่อนำมากำหนดเป็นโจทย์ของการออกแบบที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและครอบครัว โดยจะมีลักษณะการดำเนินการที่บูรณาการ ร่วมกับในทุกภาคส่วน ทั้งพนักงานขาย นักการตลาด สถาปนิก อินทีเรีย ภูมิสถาปัตย์ และวิศวกร และจากส่วนงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สินค้าตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุดและไม่มีข้อบกพร่อง

นอกจากนี้ ในการดำเนินงาน ยังได้มีการนำ VR (Visual Reality) มาช่วยในการตรวจสอบ การออกแบบ และมีการตรวจการดำเนินงานที่โรงงานผลิต Precast ก่อนการก่อสร้าง เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดและให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เมื่อสินค้าได้ส่งมอบให้ลูกค้าแล้ว บริษัทยังได้มีกระบวนการทำวิจัย เพื่อสอบถามความคิดเห็นของลูกค้า ทั้งเรื่องความพึงพอใจในสินค้าและบริการ เพื่อนำมาใช้ในการออกแบบในลักษณะที่เป็นเชิงรุกไปข้างหน้า ในการรองรับและเตรียมความพร้อมที่จะนำมาออกแบบบ้านใหม่ในอนาคต นอกจากนี้แบบบ้านที่ใช้อยู่ในการพัฒนาโครงการ เมื่อเข้าไปในระยะเวลาหนึ่งหรือมีระดับจำนวนการก่อสร้างตามที่กำหนด บริษัทมีหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ให้ มีการเปลี่ยนแปลงแบบบ้าน เพื่อให้เกิดความทันสมัยและเหมาะกับช่วงเวลาอยู่เสมอ

การออกแบบสินค้านั้น บริษัทมิได้ให้ความสำคัญเฉพาะกับแบบบ้าน แต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบสภาพโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ สโมสร สวนส่วนกลาง และสภาพแวดล้อมด้านหน้าโครงการ ซึ่งนับได้ว่าเป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่งที่ลูกค้าได้เล็งเห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่น ๆ 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 โดยมีวิศวกรจากส่วนกลางไปตรวจสอบคุณภาพงานอีกครั้งหนึ่ง ว่าคุณภาพงานได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่

การจัดหาวัตถุดิบ

ในอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย วัตถุดิบที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่ ที่ดินและวัสดุก่อสร้าง ดังนั้น การดำเนินการในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท จะเน้นให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล ดังนี้

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

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง จึงสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ วัตถุดิบโดยส่วนใหญ่บริษัทจัดซื้อจากในประเทศ และที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวมวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะหากระบบบำบัดไม่เพียงพอหรือไม่ถูกต้อง บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อมิให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมามีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอน 57 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวนโครงการ	มูลค่า (ล้านบาท)
คอนโดมิเนียม	11	4,096
บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	46	2,822
รวม	57	6,918

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2562 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2562					
	สินทรัพย์รวม	หนี้สินรวม	ส่วนของผู้ถือหุ้น	อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	รายได้รวม	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(เท่า)	(ล้านบาท)	(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.เฟรชเชอร์ พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	92,390	64,519	27,184	2.37	21,545	1,791
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

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2563 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2563					
	สินทรัพย์ รวม (ล้านบาท)	หนี้สิน รวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วน หนี้สินต่อ ส่วนของผู้ถือ หุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์	122,571	71,970	49,904	1.44	33,645	7,145
บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์	47,667	21,099	26,568	0.79	10,907	2,123
บมจ.แสนสิริ	110,502	73,143	35,432	2.06	26,881	1,085
บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	58,724	29,461	29,281	1.01	31,906	4,227
บมจ.พญา โฮลดิ้ง	78,273	34,487	43,047	0.80	29,513	2,771
บมจ.ศุภาลัย	68,207	30,811	36,579	0.84	20,969	4,251
บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	54,966	40,187	12,664	3.17	9,642	(440)
บมจ.เฟรเซอร์ พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	93,169	61,049	32,249	1.89	20,490	2,791
บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น	44,319	25,767	18,662	1.38	19,051	1,898
บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	19,198	13,334	5,864	2.27	10,723	1,878
บมจ.ปรีญสิริ	9,243	4,609	4,634	0.99	2,440	302
บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้	13,144	9,570	3,574	2.68	5,741	195
บมจ.มั่นคงเคหะการ	17,985	11,344	6,641	1.71	3,446	(3)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยธุรกิจหลักเป็นการสร้างบ้านเพื่อขาย ในปี 2543 บริษัทได้เริ่มนโยบายนโยบายสร้างบ้านก่อนขายมาใช้แทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (หรือที่เรียกว่าบ้านสั่งสร้าง) การสร้างบ้านก่อนขายของบริษัทมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในปี 2544 – 2545 อย่างต่อเนื่อง และในช่วงปี 2546 จนถึงปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจสร้างบ้านก่อนขายทั้งหมดยกเว้นอาคารชุดพักอาศัยและทาวน์เฮ้าส์ แปรนด์ INDY ที่บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายจากการสร้างก่อนการขายมาเป็นการขายก่อนการสร้างตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา จากการที่บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายจากเดิมที่ส่วนใหญ่เป็นบ้านสั่งสร้างมาเป็นการสร้างบ้านก่อนการขาย ส่งผลให้บริษัทต้องใช้เงินทุนล่วงหน้าในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสูงมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างก่อสร้าง รวมทั้งปัจจัยที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า ได้แก่ (1) ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาระต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น (2) แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (รายละเอียดตาม ข้อ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ ข้อ 2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน) บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้และไม่มีภาระต้นทุนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จคงเหลือในปริมาณสูงเนื่องจาก

(1) บริษัทได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างบ้านและสามารถขายบ้านก่อนขายได้

(2) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา

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

(4) แม้ว่าปัจจุบันจะมีปัจจัยเสี่ยงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับการบริการหลังการขายที่ดี

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2563 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมลดลงร้อยละ 1.8 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจโดยรวมได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-19 อย่างไรก็ตามปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างก็อาจปรับตัวสูงขึ้นจากงานก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการ

ของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 81 โครงการ จึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียมที่ให้จองก่อนสร้าง และทาวน์เฮ้าส์ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้างเสร็จ) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น จำนวน 4,419 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.6 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่นที่สำคัญประกอบด้วย (1) Vistamalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 2,086 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์เฮ้าส์ 476 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮ้าส์ จำนวน 285 ล้านบาท (4) บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 100 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าแอลเอชซีบีซีเอ็นเตอร์ จำนวน 496 ล้านบาท (6) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า แอลเอช ไอเทล จำนวน 788 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อยจำนวน 6 บริษัท จำนวนเงินรวม เงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 12,980.1 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตั๋วสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ประกอบด้วย

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
Land and Houses U.S.A. Inc.	100.00	8,088.1	3.0 - 4.0
บริษัท แอลเอช แอสเซท จำกัด	99.99	2,000.0	2.5
บริษัท แลนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ จำกัด	99.99	1,620.0	2.5
บริษัท แอลเอช มอลล์ แอนด์ โฮเทล จำกัด	99.99	920.0	2.5
บริษัท สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	99.99	322.0	2.5
บริษัท แอดแลนด์กริเรียลเอสเตท จำกัด	99.99	30.0	2.5
รวม		12,980.1	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 270.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นเงินไทยจำนวน 8,088.1 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.0-4.0 ต่อปี และจะชำระคืนให้บริษัทเมื่อได้ขายอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อมาได้แล้ว หรือเมื่อกู้ยืมจากสถาบันการเงินได้

บริษัทย่อยอื่น ๆ กู้ยืมเงินบริษัทเพื่อจัดทำโครงการบ้านจัดสรร บริษัทจะได้รับเงินคืนเมื่อทางบริษัทได้ดำเนินการโครงการและโอนบ้านให้แก่ลูกค้าแล้ว

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย แต่บริษัทย่อยได้นำเงินไปลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถขายได้ ส่วนบริษัทย่อย LH USA กู้เงินจากบริษัทเพื่อลงทุนซื้ออะพาร์ตเมนต์ให้เช่า 3 แห่ง ในรัฐแคลิฟอร์เนีย 2 แห่ง และรัฐโอเรกอน 1 แห่ง ซึ่งจะให้ผลตอบแทนระยะยาวแก่บริษัทในอนาคต โดย LH USA มีการจัดทำแผนการขายอะพาร์ตเมนต์แต่ละแห่งเมื่อได้ผลตอบแทนที่เหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือ

1. นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรและลูกบ้านได้ฟ้องร้องบริษัทฯ เกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการซึ่งในปี 2563 บริษัทฯ ได้มีการโอนกลับประมาณการหนี้สินดังกล่าวจำนวน 349 ล้านบาท เนื่องจากศาลยกฟ้องและการจำหน่ายคดีออกจากสารบบ ณ สิ้นปี 2563 คดีดังกล่าวยังเหลือมูลค่าทุนทรัพย์รวม 114.2 ล้านบาท ซึ่งศาลยังไม่ได้ตัดสิน บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 102.7 ล้านบาท

2. มีคดีความอื่น ๆ ที่บริษัทฯ เป็นจำเลย ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมเท่ากับ 96 ล้านบาท

คดีทั้งหมดดังกล่าวมีทุนทรัพย์รวม 210.2 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองไว้แล้วจำนวน 121.3 ล้านบาท ซึ่งความเสียหายสูงสุดที่จะเกิดกับบริษัทฯ มีมูลค่าทั้งสิ้น 210.2 ล้านบาท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ประกอบด้วย

(1) สิ้นค้าคงเหลือ จำนวน 52,893 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	30,107	ค่าประกันเงินกู้จากธนาคารจำนวน 9,641 ล้านบาท
ค่าถมดิน	2,264	
งานระหว่างก่อสร้าง	14,581	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	2,261	
ค่าสาธารณูปโภค	3,686	
บ้านรอการขาย	286	
รวม	53,185	
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(292)	
คงเหลือ	52,893	

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 602 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานขายและที่ดิน	โครงการต่างๆ	108	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	43	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร	โครงการต่างๆ	240	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	26	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
สินทรัพย์อื่นๆ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	66	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	119	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
รวม		602		

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 14,911 ล้านบาท ประกอบด้วย

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
LHMH	ร.ร. แกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ และ ศูนย์การค้า เทอร์มินอล 21 พัทยา	พัทยา สัญญาเช่า 28 ปี	4,671	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	ศูนย์การค้า เทอร์มินอล 21 พระราม 3	พระราม 3 สัญญาเช่า 33 ปี	2,221	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	สิทธิการเช่าที่อยู่ ระหว่างการก่อสร้าง	กรุงเทพฯ และพัทยา	3,086	-ไม่มี-
LHMH	สิทธิการใช้โรงแรม 3 แห่ง	ในเขตกรุงเทพฯ อายุ 5-8 ปี	4,328	-ไม่มี-
LHP	สิทธิการใช้โรงแรม 1 แห่ง	ในเขตกรุงเทพฯ อายุ 4 ปี	280	-ไม่มี-
LH และ LHMH	สิทธิการใช้อาคาร สำนักงานและอื่น ๆ	ในเขตกรุงเทพฯ อายุ 4-8 ปี	325	-ไม่มี-

LH = บมจ. แลนด์ เฮ้าส์ LHMH = บจ. แอลเอช มอลล์ แอนด์ โฮเทล LHP = บจ. แอล แอนด์ เอช พร็อพเพอร์ตี้

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิ 10,961 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอะพาร์ตเมนต์ที่ให้เช่า 3 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย และ 1 แห่งในรัฐโอเรกอน สหรัฐอเมริกา และที่ดินเปล่า

บริษัท	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
LH USA	รัฐแคลิฟอร์เนีย และรัฐ โอเรกอน สหรัฐอเมริกา	10,749	ซื้อขาด	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคารบางส่วน
LH	กรุงเทพมหานคร	212	ซื้อขาด	-

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

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

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
1	074 ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	4.25	13.47	LH	
2	075 นันทวัน เชียงใหม่	3.67	49.00	LH	
3	107 ชลลดา เชียงใหม่	8.27	52.90	LH	
4	120 นันทวัน-รามอินทรา พหลโยธิน 50	31.56	930.27	LH	
5	188 Villaggio บางนา	11.64	259.69	LH	
6	201 ลดาวัลย์ เชียงใหม่	50.71	171.29	LH	
7	203 นันทวัน ซีรินเลค-เชียงใหม่	21.94	383.56	LH	
8	205 ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	14.50	818.40	LH	
9	206 VEVİ รัตนวิเบศร์-ราชพฤกษ์	7.29	351.04	LH	
10	223 มังคานา Westgate	31.29	774.17	LH	
11	224 The Bangkok Sathorn	15.66	762.87	LH	
12	229 สีวลี-สันกำแพง เชียงใหม่	13.78	175.62	LH	
13	230 Villaggio ประชาอุทิศ 90	26.00	311.75	LH	
14	240 Villaggio - ปิ่นเกล้า ศาลายา	40.72	418.65	LH	
15	243 สีวลี - มิตรภาพ นครราชสีมา	6.82	182.78	LH	
16	246 สีวลี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น	26.92	269.40	LH	
17	249 Villaggio รังสิต คลอง2	29.01	367.04	LH	
18	252 สีวลี-เชียงใหม่ เวียงชัย	85.96	258.13	LH	
19	253 นันทวัน - อุดรธานี	16.64	286.53	LH	
20	254 สีวลี - อุดรธานี	17.36	296.69	LH	
21	261 นอร์ท 6	3.08	53.39	LH	
22	266 สีวลี ศรีเวียง - เชียงราย	15.19	263.54	LH	
23	269 มังคานา อ่อนนุช - วงแหวน 5	14.39	428.66	LH	
24	272 มังคานา - บายพาส	97.63	361.41	LH	
25	281 ชลลดา-สันกำแพง	114.36	251.94	LH	
26	286 สีวลี มหาสารคาม	25.53	401.33	LH	
27	288 ลดาวัลย์ พระราม 2	19.31	1,162.53	LH	
28	292 Villagio เพชรเกษม-สาย4	10.71	280.49	LH	
29	293 เดอะรูม เจริญกรุง	9.32	402.94	LH	
30	294 สีวลี - นครปฐม	20.68	80.24	LH	
31	303 Villaggio Khon Kaen	63.90	221.90	LH	
32	304 มังคานา ซีรินเลค	15.05	221.17	LH	
33	307 มังคานา วงแหวน-บางบอน	3.10	69.18	LH	
34	314 VEVİ บางนา	2.91	137.11	LH	
35	316 Villagio บางนา-เทพารักษ์	18.46	319.52	LH	
36	318 เดอะแบงค็อก ทงหล่อ	18.44	1,509.54	LH	
37	321 EASE 2-พระราม2	15.35	318.36	LH	
38	323 Indy Westgate	15.82	407.21	LH	
39	324 ชัยพฤกษ์ ทางด่วน รามอินทรา-จตุโชติ	39.46	511.63	LH	
40	327 มังคานา อุดรธานี	97.56	564.98	LH	
41	328 Villagio เกาะเรียน	7.45	152.76	LH	
42	329 สีวลี ศรีนครินทร์ ร่มเกล้า	32.79	608.24	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ		ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน	
43	336	นันทวัน พระราม9 ศรีนครินทร์	22.77	1,316.67	LH		
44	337	Anya Westgate	16.34	350.93	LH		
45	338	Villaggio สันทราษฎร์-เชียงใหม่	13.36	252.13	LH		
46	339	ชัยพฤกษ์ Westgate	15.20	272.83	LH		
47	340	Anya บางนา รามคำแหง	27.64	576.29	LH		
48	341	Villaggio 2-อยุธยา	56.26	209.28	LH		
49	343	VIVE เอกมัย-รามอินทรา	4.67	668.12	LH		
50	344	มั่งคณา สันทราษฎร์-เชียงใหม่	25.69	388.92	LH		
51	345	The Room สุขุมวิท 38 (ท้ายซอย)	2.28	2,012.36	LH		
52	346	Indy 2 ศรีนครินทร์	5.16	174.73	LH		
53	347	The Room พญาไท	44.22	1,961.17	LH	เงินกู้	
54	349	Villaggio บางนา-ศรีนครินทร์	62.40	347.11	LH	เงินกู้	
55	352	The Room สุขุมวิท 59	3.52	1,825.91	LH	เงินกู้	
56	353	มั่งคณา พุทธมณฑล สาย2	20.78	530.92	LH		
57	357	The Key เพชรเกษม	3.79	1,332.05	LH		
58	358	มั่งคณา มอเตอร์เวย์-ร่มเกล้า	17.09	544.82	LH		
59	366	Villaggio 2 สันทราษฎร์ เชียงใหม่	36.85	183.62	LH		
60	369	The Key พระราม3	3.11	584.31	LH		
61	370	Indy ศรีนครินทร์-แพรงษา	10.59	273.66	LH		
62	372	มั่งคณา ราชพฤกษ์-นครินทร์	98.90	1,270.56	LH		
63	378	มั่งคณา บางนา วงแหวน	68.21	1,099.45	LH		
บริษัทย่อย							
64	NE405	INDY รังสิต คลอง2	3.13	79.51	NE		
65	NE407	สีวลี 3 อยุธยา	7.49	166.67	NE		
66	LHM	ภูเก็ต 4 โครงการ	148.03	1,504.94	LHM	เงินกู้	
67	SA007	Anya เพชรเกษม สาย4	26.82	400.02	SA		
68	LA016	Inizio เชียงใหม่	26.91	245.87	LA		
69	LA020	มั่งคณา ถ.มะลิวัลย์-ขอนแก่น	66.71	133.31	LA		
70	LA022	Villaggio ศรีนครินทร์ บางนา	6.90	198.44	LA		
71	LA023	มั่งคณา เพชรเกษม-สาย4	33.08	449.97	LA		
72	LA024	Indy อยุธยา	6.35	175.46	LA		
73	LA028	สีวลี เพชรเกษม 69	17.30	428.31	LA		
	รวม		2,026.04	35,819.65			
	โครงการปิด		39.20	116.90			
	โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ		1,943.21	9,757.06			
	โครงการในอนาคต		2,235.44	9,853.10			
	ที่ดินทั้งหมด		6,243.89	55,546.71			
	บ้านรอการขาย			286.24			
	รวมสินค้าคงเหลือ			55,832.95			

NE = บ.แลนด์แอนด์เฮ้าส์นครราชสีมา จก. LHM = บ. แอลเอชเมืองใหม่ จก. LA = บ. แอลเอชแอสเสท จก. SA = บ. สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ จก.

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้าง

อาคารรวมเท่ากับ 55,833 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินมูลค่าจำนวน 17,438 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์

- | | | |
|---|---|---|
| 1. ชื่อบริษัท | : | บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
Land & Houses Public Company Limited |
| 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ | : | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย |
| 3. ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 1 ชั้น 37-38 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ถนน
สาทร แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 |
| 4. เลขทะเบียนบริษัท | : | 0107535000249 |
| 5. โทรศัพท์ | : | 662 343 8900 |
| 6. โทรสาร | : | 662 230 8133 |
| 7. Home Page | : | www.lh.co.th |
| 8. จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว
ทั้งหมดของกิจการ | : | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 หุ้นสามัญ 11,949,713,176 หุ้น
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.รัชฎา 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 20,919.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	22.16

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือ ของบริษัททั้ง ทางตรงและ ทางอ้อม
21	ธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น จี, 1, 5, 6 ถนนสาทรใต้ แขวง ทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	0 2359 0000	0 2677 7223	ธนาคาร	หุ้นสามัญ 2,000 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	21.88
22	บริษัทหลักทรัพย์ แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น M, 10 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2352 5100	0 2286 2681	หลักทรัพย์	หุ้นสามัญ 637.2 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	21.88
23	บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120	0 2286 3484	0 2286 3585	จัดการกองทุน	หุ้นสามัญ 3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	21.88
24	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ แอดไวเซอร์ จำกัด	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์: https://www.lhfund.co.th/	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	วิศวกรสร้าง	หุ้นสามัญ 400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	21.16
26	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ แอลเอชไอ เทล	เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร ชั้น 14 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่ง มหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์: https://www.lhfund.co.th/	0 2286 3484	0 2286 3585	อสังหาริมทรัพย์	537.9 ล้านหน่วย หน่วยละ 10 บาท	14.73

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

ธนาคารกรุงไทย

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 ทีเอฟพี แลวเอชั่น จำกัด

121/101 ชั้น 37 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์

ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ 10320

โทรศัพท์ 02-642-2712-14

โทรสาร 02-642-2711

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-