

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งในปี 2526 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มแรกบริษัทรับจ้างสร้างบ้านบนที่ดินของลูกค้าและพัฒนาอาคารสูงเพื่อให้เช่า ต่อมาในปี 2534 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในปี 2535 บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน และปี 2544 บริษัทได้นำกลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายมาใช้ร่วมกับการนำเสนอบ้าน 5 คุณภาพ ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดี ซึ่งรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย และธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม สามารถจำแนกได้ ดังนี้

- **ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย** ได้แก่ ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน และธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า** ได้แก่ ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า
- **ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า** ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า
- **ธุรกิจการลงทุน** บริษัทได้ลงทุนโดยตรงและทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยของบริษัท และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ได้แก่ Harbour View Joint Stock Company บริษัท โฮมโปรดิกส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ และ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์

คณะกรรมการบริษัทได้มีการกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) และพันธกิจ (Mission) ของบริษัท เพื่อเป็นเป้าหมายและแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ และแผนงานทางธุรกิจต่อไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.1. วิสัยทัศน์บริษัท(Corporate Vision)

“บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นอันดับหนึ่งในใจของลูกค้าทุกกลุ่มในความเป็นผู้นำด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ”

1.2. พันธกิจบริษัท(Corporate Mission)

- **ด้านคุณภาพสินค้าและการให้บริการ**
ปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพอยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค
- **ด้านคุณภาพชีวิตการทำงาน**
สร้างสรวงศ์บรรยากาศและวัฒนธรรมการทำงาน รวมทั้งปรับปรุงสิทธิประโยชน์ต่างๆ ของพนักงาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- **ด้านบุคลากร**
 - ดำเนินงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ด้วยความบริสุทธิ์โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ทุกชั้นตอน

- สนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานทุกคนพัฒนาศักยภาพของตนเองในแขนงต่างๆ ที่สอดคล้องกับส่วนงานที่ตนรับผิดชอบ
- **ด้านคุณภาพสังคม**
 - ส่งเสริมและรับผิดชอบต่อชุมชนในบริเวณรอบๆ พื้นที่ที่บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจอยู่ รวมทั้งสังคมวงกว้าง
 - แสวงหาหนทางใหม่ๆ ที่ดีขึ้นในการสร้างสรรค์ ความยั่งยืนให้กับสินค้า สิ่งแวดล้อม องค์กร และสังคม
- **ด้านคุณภาพการลงทุน**
 - มุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน เพื่อสร้างความเติบโตทางผลกำไร
 - ค้นหาหนทางใหม่ๆ เพื่อสร้างผลกำไรที่ยั่งยืนในระยะยาว

1.3. การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) มีประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ ซึ่งสามารถสรุป ได้ดังต่อไปนี้

- ปี 2526 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2526 โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจรับจ้างก่อสร้างบ้านอย่างครบวงจรบนที่ดินของลูกค้า
- ปี 2533 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ อาคารที่พักอาศัยให้เช่าและอาคารสำนักงานให้เช่า
- ปี 2534 บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนและนำหุ้นสามัญเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2534
- ปี 2535 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน
- ปี 2536 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2536
- ปี 2540 บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในช่วงวิกฤติการณ์การเงิน
- ปี 2542 บริษัทได้ลงนามในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับธนาคารและสถาบันการเงินและสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ด้วยดี และในปี 2548 บริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคารและสถาบันการเงินตามสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ครบทั้งจำนวน
- ปี 2544 บริษัทได้เพิ่มทุนและเสนอขายหุ้นให้แก่ Government of Singapore Investment Corporation Pte Ltd. (GIC) สัดส่วนร้อยละ 20 คิดเป็นมูลค่าหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด 812.0 ล้านบาท
- ปี 2549 บริษัทและบริษัทย่อยได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องและ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ สำหรับโครงการประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการคิวเฮาส์ เฟลิจิตี และโครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ ซึ่งได้รับอนุมัติจาก

สำนักงาน ก.ล.ต. เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2549 และบริษัทได้ลงทุนในกองทุนรวมจำนวน 204.5 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.66 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของกองทุนรวมและคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 2,045.1 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทจัดการ ได้แต่งตั้งให้บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) สำหรับอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดที่กองทุนรวมเข้าลงทุนในครั้งนี้เป็นระยะเวลา 5 ปี และคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราว ๆ คราวละไม่เกิน 5 ปี

- ปี 2555 บริษัทได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโรงแรม จำนวน 3 โรงแรม คือ โรงแรม เซนต์เตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ (เดิมชื่อ “เซนต์เตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เพชรบุรี”) โรงแรม เซนต์เตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 (เดิมชื่อ “โครงการเซนต์เตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”) และ โรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ ชิดลม (เดิมชื่อ “โครงการเซนต์เตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”) ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (QHHR) (“กองทุนรวม”) ซึ่งได้รับอนุมัติจากสำนักงาน ก.ล.ต. เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2555 และบริษัทได้ลงทุนในกองทุนรวมจำนวน 105.28 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.33 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของกองทุนรวมและคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 1,050.28 ล้านบาท โดยภายหลังจากที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สินแล้ว กองทุนรวมจะนำอสังหาริมทรัพย์ที่ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์และสิทธิการเช่าออกให้เช่าหรือให้เช่าช่วงแก่บริษัท เซนต์เตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัท เซนต์เตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี จำกัด จะว่าจ้างให้บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เป็นผู้บริหารจัดการโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ต่อไป

1.4. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.4.1. ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด(มหาชน) บริษัทย่อย และบริษัทร่วมดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายและให้เช่า รวมทั้งร่วมลงทุนในบริษัทอื่น และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้ คือ

- 1.ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน
- 2.ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- 3.ธุรกิจโรงแรม
- 4.ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า
- 5.ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า
- 6.ธุรกิจการลงทุน

(รายละเอียดตามข้อ 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ ข้อย่อย 2.2.1 ก) ถึง ง))

1.4.2. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีนโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม ดังนี้

1.4.2.1 บริษัทย่อย

บริษัทได้ลงทุนใน 13 บริษัท ได้แก่

- (1) บริษัท เดอะ คอนฟีเดนซ์ จำกัด ถือหุ้นโดย บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านทาวเฮ้าส์ และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- (2) บริษัท คิว.เอส. แมเนจเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 80.58 และส่วนที่เหลือร้อยละ 19.42 ถือหุ้นโดยบริษัท เดอะ คอนฟีเดนซ์ จำกัด ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจรับบริหารงานสาธารณูปโภคโครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย
- (3) บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- (4) บริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจให้เช่าหน่วยในอาคารที่พักอาศัย รับจ้างบริหารอาคาร และลงทุนในบริษัทต่างๆ
- (5) บริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจการลงทุนใน Harbour View Joint Stock Company ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม และได้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 14.15
- (6) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดระยอง
- (7) บริษัท คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดเพชรบุรี
- (8) บริษัท ไอเดีย ฟิตติ้ง จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจรับจ้างตกแต่งและติดตั้งเฟอร์นิเจอร์ รวมทั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าที่เกี่ยวข้องให้กับโครงการบ้าน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยสำหรับบริษัทและบริษัทในเครือ
- (9) บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวในจังหวัดกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล
- (10) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัทคาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยในจังหวัดชลบุรี

(11) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โฮส จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

(12) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

(13) บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์

1.4.2.2 บริษัทร่วม

บริษัทได้ลงทุนในบริษัทร่วม 2 บริษัท และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ 2 กองทุน ได้แก่

(ก) บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัทมีนโยบายลงทุนระยะยาวโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.77 บริษัทร่วมดังกล่าวประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าเพื่อการก่อสร้าง ตกแต่งและซ่อมแซมบ้านและที่อยู่อาศัยพร้อมกับการให้บริการอย่างครบวงจร (One Stop Shopping) เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า และการให้บริการพื้นที่ร้านค้าให้เช่า โดยในปัจจุบันบริษัทร่วมดังกล่าวมีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 64 สาขาทั่วประเทศและมีสินค้าให้บริการมากกว่า 60,000 รายการ อีกทั้งมีการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรม (Training Center) เพื่อพัฒนาบุคลากรในทุกระดับให้มีความรู้ ความสามารถในการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทร่วมยังได้จัดสร้างศูนย์กระจายสินค้า(Distribution Center) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์

(ข) บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.60 (ณ วันที่ 30 เม.ย. 2556) โดยบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นโฮลดิ้งคอมพานีที่จัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด(มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์ โดยให้บริการเกี่ยวกับเงินฝาก สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อธุรกิจ และสินเชื่อบุคคล โดยบริษัทร่วมดังกล่าวถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

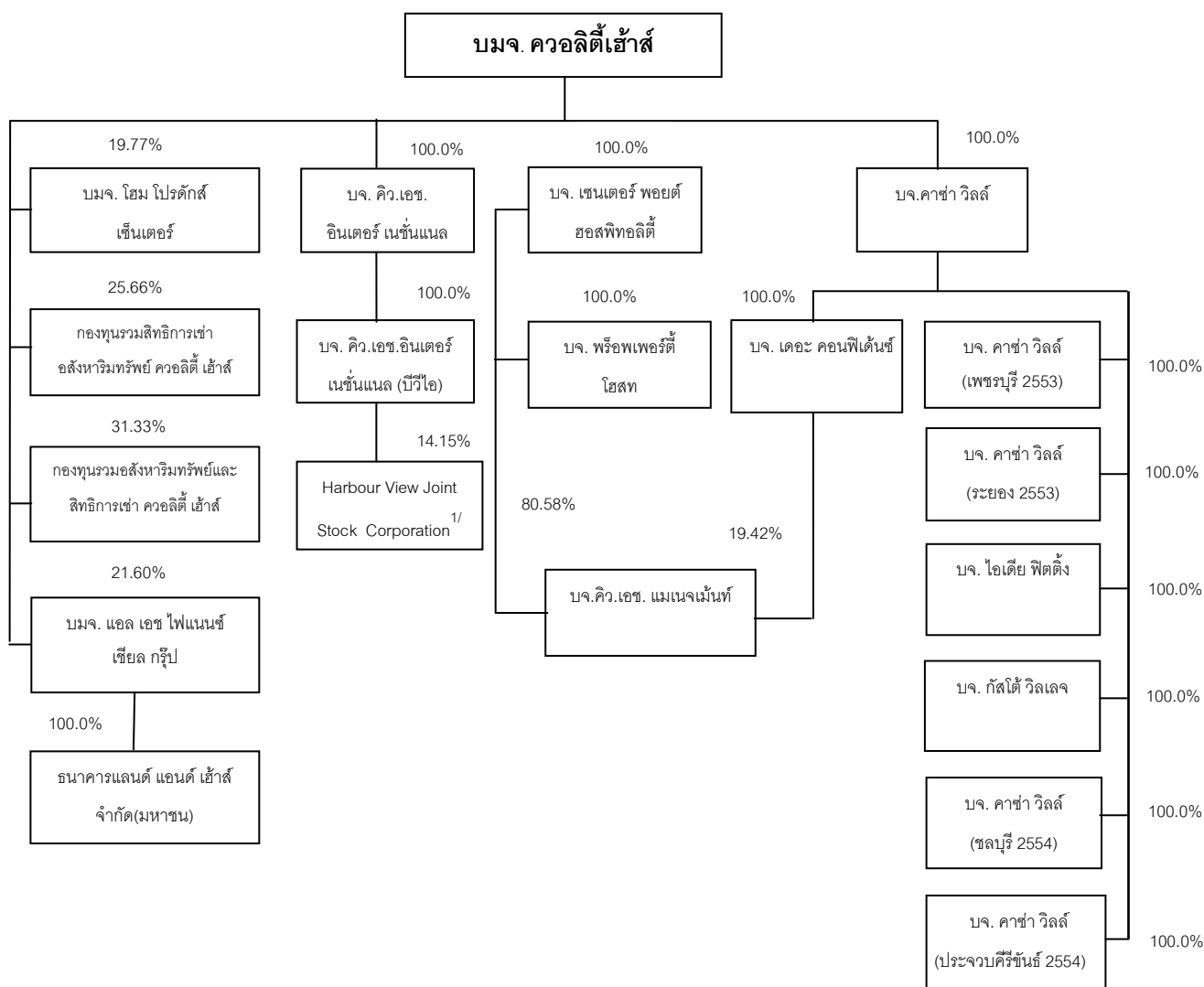
(ค) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหุ้นหน่วยลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 25.66 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าและได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ จำนวน 7,970 ล้านบาท อาคารสำนักงานให้เช่าที่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ลงทุน ได้แก่ โครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี โครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และโครงการเวฟ เฟลส

(ง) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ रेซิเดนซ์ จัดตั้งขึ้นในเดือนกรกฎาคม 2555 ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหุ้นหน่วยลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 31.33 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมเท่ากับจำนวน 3,360 ล้านบาท ทรัพย์สินที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ रेซิเดนซ์ ได้แก่ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ रेซิเดนซ์ เพชรบุรี”) โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 (เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ रेซิเดนซ์ สุขุมวิท”) และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม (เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ रेซิเดนซ์ หลังสวน”)

1.4.2.3 บริษัทอื่น ได้แก่

Harbour View Joint Stock Company ซึ่งดำเนินธุรกิจโรงแรม และอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟอง ประเทศเวียดนาม โดยเดิมบริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ถือหุ้นร้อยละ 21 ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นได้ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 สาเหตุจากบริษัทไม่ได้ทำการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทดังกล่าว ที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เนื่องจากเห็นว่าบริษัทดังกล่าวมีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556



หมายเหตุ ^{1/} ผู้ถือหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 85.85 ของ Harbour View Joint Stock Corporation ซึ่งไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่

1. Tradimexco	23.63%
2. IPEM	31.83%
3. RGR	30.39%

1.4.3. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจคือ ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งนโยบายการดำเนินธุรกิจหลักในช่วงระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า (ปี 2557 - ปี 2559) บริษัทและบริษัทย่อยยังคงมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย เนื่องจากเป็นธุรกิจหลักที่ทำกำไรได้สูงและสามารถหมุนกลับมาเป็นเงินสดหรือชำระคืนเงินทุนได้เร็ว ส่งผลให้สภาพคล่องทางการเงินเพิ่มขึ้นและสามารถลดภาระหนี้ได้เร็วขึ้น รวมทั้งบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยขยายการลงทุนในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 1.0 - 2.5 ล้านบาท ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัดเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางทางธุรกิจและการเติบโตของยอดขายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทรายได้ ^{1/}	ดำเนินการโดย	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์							
1.1 ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และบริษัทย่อย ^{2/}	7,637	72	8,639	57	11,926	57
1.2 ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ บจ.คาซ่า วิลล์ และ บจ. เดอะ คอนฟีเด็นซ์	1,177	11	3,345	22	6,552	31
1.3 ธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้ เช่า	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และ บจ.คิว.เอส. อินเตอร์ เนชั่นแนล	704	6	746	5	863	4
1.4 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า	บมจ.ควอลิตีเฮาส์	331	3	347	2	359	2
รวมรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์		9,849	92	13,077	86	19,700	94
2) รายได้อื่นๆ							
2.1 กำไรจากการขายทรัพย์สินและโอน สิทธิการเช่าอาคาร	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และบริษัท ย่อย	-	-	1,183	8	140	1
2.2 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัท ร่วม	บมจ.ควอลิตีเฮาส์	638	6	802	5	943	4
2.3 อื่นๆ	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และบริษัท ย่อย	184	2	149	1	159	1
รวมรายได้อื่นๆ		822	8	2,134	14	1,242	6
รวม		10,671	100	15,211	100	20,942	100

หมายเหตุ : 1/ รายได้ของบริษัทมาจากการจำหน่ายในประเทศทั้งสิ้น

2/ บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจ.คาซ่า วิลล์ บจ. เดอะ คอนฟีเด็นซ์ บจ.คาซ่า วิลล์(เพชรบุรี 2553) บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) และบจ.กัสได้ วิลเลจ

โครงสร้างส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้นของบริษัท ณ 31 ธ.ค. 2556	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
			รายได้ (ค่าใช้จ่าย)	%	รายได้ (ค่าใช้จ่าย)	%	รายได้ (ค่าใช้จ่าย)	%
1. ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า - อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี อาคาร คิวเฮาส์ เฟลนิจิต และอาคาร เวฟ เฟลส	กองทุนรวมสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์	25.66	119	18	122	15	122	13
ยอดรวม			119	18	122	15	122	13
2. ธุรกิจโรงแรม - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	31.33	-	-	5	1	32	3
ยอดรวม			-	-	5	1	32	3
3. ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง	บมจ.โฮม โปรดักส์เซ็นเตอร์	19.77	400	63	528	66	606	64
ยอดรวม			400	63	528	66	606	64
4. ธุรกิจการลงทุน	บมจ. แอล เอช ไฟแนนซ์ เซียล กรุ๊ป	21.60	119	19	147	18	183	20
ยอดรวม			119	19	147	18	183	20
ยอดรวมทั้งสิ้น			638	100	802	100	943	100

2.2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.1. การจัดแบ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการจัดแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มตามประเภทของธุรกิจแต่ละประเภท โดยจะใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่แตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่

- ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินการจัดสรรที่ดินขายพร้อมบ้าน โดยจะพิจารณาที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม มีการจัดสรรที่ดินออกเป็นแปลงย่อยๆ และสร้างบ้านบนที่ดินดังกล่าว พร้อมทั้งมีการดำเนินการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ด้วย ปัจจุบันธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินของบริษัทและบริษัทย่อยจะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการที่มีถนนที่สามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก ทั้งย่านกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดนครปฐม

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้กว้างขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาสินค้าตั้งแต่ระดับล่าง ระดับกลาง และระดับบน ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มสินค้าได้ ดังนี้

• **สินค้าระดับบน**

(ราคาต่อหลัง)

บริษัท	โครงการบ้านเดี่ยว				
	Q Twelve	Q House Avenue	พฤกษ์ภิรมย์ / พฤกษ์ภิรมย์ รีเจนท์	ลัดดารมย์ / ลัดดารมย์ อิลิแกนซ์	วราภรณ์ / วราภรณ์ พรีเมียม
	> 100 ล้านบาท	24-80 ล้านบาท	30-85 ล้านบาท	7-30 ล้านบาท	4-12 ล้านบาท
1. บมจ.ควอลิตี้เฮาส์		✓	✓	✓	✓
2. บจ.คาซ่า วิลล์	✓			✓	✓

• **สินค้าระดับกลาง**

(ราคาต่อหลัง)

บริษัท	โครงการบ้านเดี่ยว				โครงการทาวน์เฮาส์
	คาซ่า แกรนด์/เลเจนด์	คาซ่า พรีเมียม	คาซ่า วิลล์/เพรสดี	คาซ่า ซีไฮด์	คาซ่า ซีดี
	7-12 ล้านบาท	5-7 ล้านบาท	4-6 ล้านบาท	3-6 ล้านบาท	2-5 ล้านบาท
1. บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	✓		✓		
2. บจ. คาซ่า วิลล์	✓	✓	✓		✓
3. บจ. คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)				✓	
4. บจ. คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)				✓	

• **สินค้าระดับล่าง**

(ราคาต่อหลัง)

บริษัท	โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮาส์	
	เดอะทริสต์	กัลได้	เดอะทริสต์
	3-5 ล้านบาท	2-3 ล้านบาท	3-4 ล้านบาท
1. บจ. เดอะ คอนเฟิเดนซ์	✓		✓
2. บจ. กัลได้ วิลเลจ		✓	

- **ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย**

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย โดยพิจารณาโครงการที่มีผลตอบแทนการลงทุนที่เหมาะสม มุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการใจกลางเมืองหรือใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า (BTS) และรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) ทั้งในเส้นทางปัจจุบันและส่วนต่อขยายในอนาคต รวมทั้งบริเวณแหล่งชุมชนที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก

เป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทยังได้ขยายโครงการไปในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ ได้แก่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดนครปฐม

ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานและการดำเนินชีวิต โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มเจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป รวมทั้งพนักงานบริษัทหรือคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน และมีรูปแบบการใช้ชีวิตในเมืองเป็นส่วนใหญ่ โดยใช้ชื่อโครงการตามประเภทสินค้า ดังนี้

(ราคาต่อหน่วย)

บริษัท	สินค้าระดับบน		สินค้าระดับกลาง	สินค้าระดับล่าง
	คิว คอนโด	คิวเฮาส์ คอนโด	คาซ่า คอนโด	เดอะทรัสต์ คอนโด
	14-140 ล้านบาท	3-7 ล้านบาท	2-5 ล้านบาท	1.5-4 ล้านบาท
1.บมจ. ควอลิตี้เฮาส์	✓		✓	
2.บจ. คาซ่า วิลล์		✓	✓	
3.บจ.เดอะ คอนโดเอ็นซ์				✓

ข) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่

- ธุรกิจโรงแรม

บริษัทได้ก่อสร้างอาคารโรงแรมและเช่าอาคารโรงแรมภายใต้ชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์” เพื่อให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานและท่องเที่ยวในประเทศไทยที่มีความต้องการเช่าที่พักอาศัยในระยะสั้นและระยะยาว โดยคำนึงถึงการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในห้องพักอาศัย ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในบริเวณใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ หรือทำเลที่ตั้งย่านใจกลางเมือง ใกล้ศูนย์กลางธุรกิจ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังเน้นการให้บริการในด้านอื่นๆ เช่น ห้องประชุม ศูนย์ธุรกิจ ห้องอาหาร เป็นต้น บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการให้บริการที่มีคุณภาพ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ มีอุปกรณ์และเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคมที่ทันสมัย

สินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้เช่า เป็นทั้งระยะยาวและสินทรัพย์ที่บริษัทเช่ามาเพื่อดำเนินการ อายุสัญญา 1-3 ปี

- ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทดำเนินการก่อสร้างอาคารสูงบนที่ดินของบริษัทและที่ดินเช่าระยะยาว เพื่อให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่ลูกค้า โดยเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในศูนย์กลางธุรกิจ (CBD: Central Business District) ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบครัน นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของอาคารที่ได้มาตรฐาน การให้บริการที่มีคุณภาพ และมีการวางรูปแบบพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินธุรกิจต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ค) ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้รับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า ดังนี้

- รับจ้างบริหารอาคารสำนักงานเวฟเพลส อาคารสำนักงานคิวเฮาส์ ลุมพินี และอาคารสำนักงานคิวเฮาส์ เฟลนิจิต ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์
- รับจ้างบริหารอาคารที่พักอาศัยให้เช่า ได้แก่ โครงการเซนเตอร์ พอยต์ เรซิเดนซ์ พรีเมียมพงษ์ และโครงการเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท-ทองหล่อ รับจ้างบริหารบ้านพักอาศัยให้เช่าโครงการ แอล แอนด์ เอช วิลล่า สาทร ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า แลนด์ แอนด์ เฮาส์
- รับจ้างบริหารโรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (เดิมชื่อ “แกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์เรซิเดนซ์ ราชดำริ”) และโรงแรมแกรนด์เซนเตอร์ พอยต์ เทอร์มินัล 21 (เดิมชื่อ “แกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์เรซิเดนซ์ สุขุมวิท-เทอร์มินัล21”) ให้แก่บริษัท แอล แอนด์ เอช พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- รับจ้างบริหารโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เพชรบุรี”) โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”) และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม (เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”) ให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์
- รับจ้างบริหารโรงแรมแมนดารินให้แก่ บมจ.แมนดารินโฮเต็ล

ง) ธุรกิจการลงทุน

บริษัทได้ลงทุนโดยตรงและทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยในบริษัทและกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ตามรายละเอียดต่างๆ ดังต่อไปนี้

- Harbour View Joint Stock Company (“HVC”) บริษัทได้ลงทุนทางอ้อมในHVC โดยบริษัทได้ถือหุ้นในบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (QHI) ในสัดส่วนร้อยละ 100 และQHIได้ถือหุ้นในบริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (“QHI (BVI)”) ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยQHI (BVI)ได้เข้าไปลงทุนในHVCในสัดส่วนร้อยละ 14.15 HVCประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟงประเทศเวียดนาม
- บริษัท โสม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.77 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วม ช้อย่อย (ก))
- บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งที่ได้ลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.60 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วมช้อย่อย (ข))
- กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ (“QHPPF”)

บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือโครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และโครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ (เดิมชื่อ “กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์”) และบริษัทเข้าลงทุนใน QHPPF โดยบริษัทได้ลงทุนใน QHPPF จำนวน 204.5 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.66 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHPPF และคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 2,045.1 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทจัดการ ได้แต่งตั้งให้บริษัท และ/หรือ บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) สำหรับอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดที่ QHPF จะเข้าลงทุนในครั้งนี้เป็นระยะเวลา 5 ปี และคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราว ๆ คราวละไม่เกิน 5 ปี (โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขเดียวกัน เว้นแต่อัตราค่าธรรมเนียม) ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์จะได้รับค่าธรรมเนียมรายปี ซึ่งค่าธรรมเนียมรายปีดังกล่าวจะคำนวณอ้างอิงกับผลการดำเนินงานของแต่ละโครงการ

ในไตรมาส 4 ของปี 2554 บริษัทและบริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้ดำเนินการต่อสัญญาเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) อีก 5 ปีและคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราว ๆ คราวละไม่เกิน 5 ปี ภายใต้เงื่อนไขเดียวกันกับสัญญาเดิม

สรุปรายละเอียดของทรัพย์สินที่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์เข้าลงทุน มีดังต่อไปนี้

รายละเอียด	โครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต	โครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี	โครงการเวฟ เฟลส
สถานที่ตั้ง	เลขที่ 598 ถ.เฟลนิจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน (สร้างเสร็จเมื่อปี 2541)	เลขที่ 1 ถ.สาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร (สร้างเสร็จเมื่อ มี.ค.2549)	เลขที่ 55 ถ.วิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน (สร้างเสร็จเมื่อปี 2542)
ลักษณะการลงทุน	เช่าที่ดินและอาคารรวมถึงระบบสาธารณูปโภคพร้อมทั้งส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเป็นระยะเวลา 30 ปี	ซื้ออาคารและระบบสาธารณูปโภคพร้อมทั้งส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องและรับโอนสิทธิการเช่าที่ดิน	ซื้ออาคารและระบบสาธารณูปโภคพร้อมทั้งส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องและรับโอนสิทธิการเช่าที่ดิน
เจ้าของกรรมสิทธิ์ (เดิม)			
- ที่ดิน	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	บุคคลธรรมดา ^{1/}	บุคคลธรรมดา ^{1/}
- อาคาร	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	บจ. เดอะ คอนฟีเด้นซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์ แอนด์ เฮาส์
- ระบบสาธารณูปโภคพร้อมทั้งส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	บจ. เดอะ คอนฟีเด้นซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์ แอนด์ เฮาส์
ผู้ดำเนินการและบริหารจัดการภายหลังกองทุนรวมเข้าลงทุน	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	บจ.คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์

หมายเหตุ 1/ บุคคลธรรมดาไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์

ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2555 ได้มีมติให้มีการดำเนินการจัดตั้งกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (“QHHR”) โดยมีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการในฐานะบริษัทจัดการ (“บริษัทจัดการ”) โดยให้บริษัทจำหน่ายทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการโรงแรมเซนต์ ฟอยด์ ประตูน้ำ สุขุมวิท และชิดลม และดำเนินการเพื่อให้ QHHR ได้เข้าทำสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์สำหรับโรงแรมเซนต์ ฟอยด์ ชิดลม จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ และอนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนใน QHHR โดยการซื้อหน่วยลงทุนของ QHHR จำนวนไม่เกิน 112 ล้านหน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดไม่เกิน 1,120 ล้านบาทโดยประมาณ หรือคิดเป็นสัดส่วนไม่เกิน 1 ใน 3 ของจำนวนหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHHR ซึ่งบริษัทได้ลงทุนในกองทุนรวมเป็นจำนวน 105.3 ล้านหน่วย มูลค่ารวม 1,053 ล้านบาท

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีมติอนุมัติให้บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นไม่ทางตรงหรือทางอ้อมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 99.99 และเข้าช่วงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการของโครงการเซนเตอร์ พอยต์ที่ QHHR เข้าลงทุนทั้ง 3 โครงการ โดยบริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินข้างต้นจาก QHHR เป็นระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มระยะเวลาการเช่า ในอัตราค่าเช่าและค่าเช่าช่วงตามที่กำหนด และบริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะให้ค้ำประกันแก่ QHHR ว่า จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินที่เช่าจาก QHHR ภายหลังจากสิ้นสุดสัญญาเช่าและเช่าช่วง (แล้วแต่กรณี) เป็นระยะเวลา 3 ปี หาก QHHR มีความประสงค์ โดยจะมีข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ เหมือนกับสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงเดิมทุกประการ รวมถึงสิทธิในการขอต่ออายุสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงไปอีกครั้งละ 3 ปี นับจากวันสิ้นสุดของสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงแต่ละฉบับ รวมทั้งมีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าอาคารพักอาศัยโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิตี้ของกองทุนรวมที่มีต่อสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“สำนักงานทรัพย์สินฯ”) ในฐานะลูกหนี้ร่วม ซึ่งการเข้าค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าของกองทุนรวมต่อสำนักงานทรัพย์สินฯ นี้ คิดเป็นมูลค่ารวมในเบื้องต้นประมาณ 86.2 ล้านบาท

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีมติอนุมัติให้บริษัทเข้ารับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำจำนวน 837 ล้านบาท ที่ QHHR จะได้รับจากการลงทุนในโครงการเซนเตอร์ พอยต์ ทั้งสามโครงการ เป็นระยะเวลาโดยประมาณ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ QHHR เข้าลงทุนในทรัพย์สิน (“ระยะเวลารับประกัน”)

สรุปรายละเอียดของทรัพย์สินที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เข้าลงทุน มีดังต่อไปนี้

รายละเอียด	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท10	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิตี้
สถานที่ตั้ง	เลขที่ 6 ถนนเพชรบุรี แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	เลขที่ 39 ซอยสุขุมวิท 10 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เลขที่ 60 ซอยหลังสวน 1 ถนนหลังสวน แขวง ลุม พินี เขต ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ลักษณะการลงทุน	ซื้ออาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบ สาธารณูปโภค และเฟอร์นิเจอร์ ทรัพย์สิน ติดตั้ง และอุปกรณ์ต่างๆ	ซื้ออาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบ สาธารณูปโภค และเฟอร์นิเจอร์ ทรัพย์สินติดตั้ง และอุปกรณ์ต่างๆ	ลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบ สาธารณูปโภค ทรัพย์สินติดตั้ง และซื้อเฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ต่างๆ
เจ้าของกรรมสิทธิ์			
- ที่ดิน อาคาร และระบบ สาธารณูปโภค	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์
- เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์
ผู้ดำเนินการเช่าโครงการจาก QHHRภายหลังกองทุนรวมเข้าลงทุน	บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด

รายละเอียด	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท10	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม
ผู้บริหารจัดการโครงการ	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
เงื่อนไขเพิ่มเติม - การค้าประกันค่าเช่าที่ต้องชำระให้แก่กองทุนรวม	<p>บมจ.ควอลิตีเฮาส์ ตกลงที่จะรับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำที่กองทุนรวมจะได้รับจากทั้งสามโครงการเป็นระยะเวลา 3 (สาม) ปี นับตั้งแต่ (และรวมถึง) วันที่ 20 กรกฎาคม 2555 (“วันที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สิน”) ถึง (และรวมถึง) วันที่ 19 กรกฎาคม 2558 (“ระยะเวลารับประกัน”) เป็นจำนวนดังต่อไปนี้ (“กำไรสุทธิที่ได้รับประกัน”) ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สำหรับระยะเวลาดังตั้งแต่วันที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 (“ระยะเวลารับประกันปี 2555”) เป็นจำนวน 138,400,000 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบแปดล้านสี่แสนบาทถ้วน) 2. สำหรับ พ.ศ. 2556 (“ระยะเวลารับประกันปี 2556”) เป็นจำนวน 266,100,000 บาท (สองร้อยหกสิบหกล้านหนึ่งแสนบาทถ้วน) 3. สำหรับ พ.ศ. 2557 (“ระยะเวลารับประกันปี 2557”) เป็นจำนวน 278,300,000 บาท (สองร้อยเจ็ดสิบแปดล้านสามแสนบาทถ้วน) 4. สำหรับระยะเวลาดังตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 จนถึงวันที่ 19 กรกฎาคม 2558 (วันที่ครบกำหนด 3 (สาม) ปี นับแต่วันที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สิน) (“ระยะเวลารับประกันปี 2558”) เป็นจำนวน 152,800,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านแปดแสนบาทถ้วน) 		

- หมายเหตุ
- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เเรซิเดนซ์ เพชรบุรี”
 - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เเรซิเดนซ์ สุขุมวิท”
 - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เเรซิเดนซ์ หลังสวน”

2.2.2. ชื่อ ที่ตั้ง และรายละเอียดโครงการแยกตามประเภทธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ก) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขายทั้ง โครงการ (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล.บ.)	
1.บ้านพฤกษ์ภิรมย์ ปิ่นเกล้า เฟส 1-2 ถนนวงแหวนรอบนอก บางใหญ่ นนทบุรี	117	74-3-1	17,170	751	960	5	84	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
2.บ้านพฤกษ์ภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า เฟส 3 ถนนวงแหวนรอบนอก บางใหญ่ นนทบุรี	96	63-3-45	17,510	902	1,103	1	16	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
3.บ้านลัดดารมย์ ปิ่นเกล้า เฟส 2 ถนนตลิ่งชัน-สุพรรณบุรี นนทบุรี	253	114-3-90	31,090	2,087	2,564	1	5	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
4.บ้านคาซ่า Grand ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	147	50 - 0 - 60	12,963	840	1,135	3	20	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
5.บ้านคาซ่า ซีไฮด์ ชะอำ	104	35 - 0 - 99	8,458	364	520	1	7	บจ.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)
6.บ้านคาซ่าวิลล์ วัชรพล-สุขาภิบาล5	418	98 - 2 - 86	25,707	1,428	2,100	12	118	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
7.บ้านเดอะทรัสต์ ซิตี้ งามวงศ์วาน 25	263	26 - 2 - 44	6,239	57	1,079	14	57	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์

• โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุนโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขายโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้รายได้สะสมทางบัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ		มูลค่าที่ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าขาย		
1. บ้าน Q Twelve	12	20 - 3 - 30	3,832	1,030	1,028	100%	1,440	488	34%	488	บจ.คาซ่า วิลล์
2. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า (South)	159	138-1-92	33,660	3,197	2,012	63%	4,200	1,435	34%	1,387	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
3. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า (North)	47	91-0-8	22,275	2,109	1,612	76%	2,636	1,202	46%	1,202	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
4. บ้าน พุทธรักษ์วิกรมย์ Regent ราชพฤกษ์-รัตนนิเบศร์	56	67 - 2 - 0	17,794	1,504	1,451	96%	2,072	1,736	84%	1,736	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
5. บ้าน พุทธรักษ์วิกรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนนิเบศร์	84	85 - 0 - 44	21,167	2,238	1,197	53%	3,045	480	16%	480	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
6. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบกลาง แยกมหิดล	121	62 - 2 - 60	16,731	914	665	73%	1,401	781	56%	772	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
7. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนนิเบศร์	134	78 - 3 - 36	21,048	1,679	1,079	64%	2,554	789	31%	789	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
8. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	207	93 - 1 - 9	23,694	2,077	1,636	79%	3,000	999	33%	983	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	พื้นที่ ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประ มาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของ งานที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้ แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
9. บ้าน ลัดดาภิรมย์ ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	224	98 - 3 - 84	25,102	1,537	1,306	85%	2,128	1,401	66%	1,389	บจ.คาซ่า วิลล์
10. บ้าน ลัดดาภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนวิเศษ 2	186	82 - 2 - 37	22,074	1,467	1,254	85%	1,873	1,529	82%	1,529	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
11. บ้าน ลัดดาภิรมย์ วัชรพล-รัตนโกสินทร์	193	87 - 2 - 95	23,917	1,418	1,324	93%	2,160	1,537	71%	1,519	บจ.คาซ่า วิลล์
12. บ้าน วราภิรมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	231	89 - 2 - 24	21,279	1,306	980	75%	1,700	610	36%	610	บจ.คาซ่า วิลล์
13. บ้าน วราภิรมย์ แก้วนาวิเศษ	247	78 - 3 - 94	21,593	650	629	97%	928	822	89%	818	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
14. บ้าน วราภิรมย์ เจริญเมือง	262	96 - 0 - 5	24,991	678	619	91%	1,007	754	75%	749	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
15. บ้าน คาซ่า Grand ตากสิน-พระรามสอง	138	39 - 2 - 33	10,210	1,055	793	75%	1,575	502	32%	488	บจ.คาซ่า วิลล์
16. บ้าน คาซ่า Grand เพชรเกษม-สาย 1	75	24 - 0 - 54	5,974	643	563	88%	975	629	65%	629	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
17. บ้าน คาซ่า Grand รัตนวิเศษ-ราชพฤกษ์	124	44 - 1 - 81	11,314	777	771	99%	1,008	864	86%	864	บจ.คาซ่า วิลล์
18. บ้าน คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	226	63 - 2 - 3	14,884	1,133	794	70%	1,800	305	17%	295	บจ.คาซ่า วิลล์
19. บ้าน คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	130	23 - 0 - 69	8,707	1,158	925	80%	1,710	241	14%	241	บจ.คาซ่า วิลล์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	พื้นที่ ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประ มาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของ งานที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้ แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
20. บ้าน คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	125	40 - 2 - 97	8,968	1,139	806	71%	1,638	219	13%	209	บจ.คาซ่า วิลล์
21. บ้าน คาซ่า Legend ศรีราชา	87	29 - 1 - 12	6,799	456	385	84%	696	377	54%	346	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
22. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	311	51 - 3 - 32	17,410	1,283	854	67%	2,014	494	25%	494	บจ.คาซ่า วิลล์
23. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	379	93 - 1 - 22	24,090	1,545	911	59%	2,119	248	12%	243	บจ.คาซ่า วิลล์
24. บ้าน คาซ่า Presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	195	43 - 3 - 83	11,547	635	493	78%	905	475	52%	468	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
25. บ้าน คาซ่า Presto-พระรามสอง	171	38 - 1 - 96	9,475	608	601	99%	872	742	85%	737	บจ.คาซ่า วิลล์
26. บ้าน คาซ่า ซีไซด์ ระยอง	184	63 - 0 - 91	14,811	500	429	86%	700	398	57%	378	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)
27. บ้าน คาซ่า วิลล์ ศรีราชา	138	27 - 2 - 79	6,345	343	312	91%	495	299	60%	266	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์
28. บ้าน คาซ่า ซิตี้ บางขุนเทียน-พระรามสอง	178	18 - 2 - 39	4,513	318	291	91%	475	349	73%	349	บจ.คาซ่า วิลล์
29. บ้าน คาซ่าวิลล์ บางนา-เทพารักษ์	333	67 - 3 - 30	17,008	843	450	53%	1,365	54	4%	41	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	พื้นที่ ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประ มาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของ งานที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้ แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
30. บ้าน คาซ่าวิลล์ รังสิต คลองสอง	279	83 - 0 - 93	18,752	984	789	80%	1,490	699	47%	690	บจ.คาซ่า วิลล์
31. บ้าน คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์ พระรามห้า	133	36 - 2 - 43	8,986	583	460	79%	829	327	39%	327	บจ.คาซ่า วิลล์
32. บ้าน คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	614	162 - 0 - 77	39,034	1,987	1,743	88%	2,735	2,336	85%	2,336	บจ.คาซ่า วิลล์
33. บ้าน คาซ่าวิลล์ รามคำแหง-วงแหวน	356	93 - 1 - 100	24,512	1,349	1,152	85%	2,100	1,288	61%	1,271	บจ.คาซ่า วิลล์
34. บ้าน คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-วงแหวน	139	36 - 3 - 60	8,920	497	454	91%	700	496	71%	482	บจ.คาซ่า วิลล์
35. บ้าน คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	326	98 - 0 - 81	25,220	937	584	62%	1,450	236	16%	236	บจ.คาซ่า วิลล์
36. บ้าน คาซ่าวิลล์ สุขุมวิท 103	75	20 - 0 - 58	4,344	303	259	85%	470	48	10%	41	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
37. บ้าน เดอะทรัสต์ ซิตี้ เกษตรนวมินทร์-นวลจันทร์	104	9 - 1 - 93	2,244	332	323	97%	510	206	40%	185	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
38. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรวกษา	221	21 - 3 - 41	5,386	420	222	53%	582	73	13%	63	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
39. บ้าน เดอะทรัสต์ วิลล์ กาญจนภิเษก-หทัย ราษฎร์	435	89 - 0 - 88	21,250	984	808	82%	1,500	432	29%	322	บจ.คาซ่า วิลล์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	พื้นที่ ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประ มาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของ งานที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้ แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
40. บ้าน เดอะทรีสต์ ศรีนครินทร์-แพรวา	364	70 - 1 - 86	17,132	950	544	57%	1,389	167	12%	116	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
41. บ้าน กัสโต้ แกรนด์ รามคำแหง	181	15 - 3 - 76	3,805	396	269	68%	681	91	13%	72	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
42. บ้าน กัสโต้ ทำน่านนท์	372	38 - 1 - 36	8,244	655	621	95%	1,013	402	40%	390	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
43. บ้าน กัสโต้ ปิ่นเกล้า	202	19 - 1 - 96	4,467	380	379	100%	561	516	92%	507	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
44. บ้าน กัสโต้ พระราม 2	303	29 - 2 - 7	6,948	470	406	86%	761	206	27%	188	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
45. บ้าน กัสโต้ พหลโยธิน - รามอินทรา	168	16 - 0 - 94	3,574	310	267	86%	475	229	48%	133	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
46. บ้าน กัสโต้ รามคำแหง	469	44 - 2 - 48	9,525	818	760	93%	1,274	642	50%	600	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
47. บ้าน กัสโต้ สาทร	205	20 - 3 - 51	4,809	418	404	97%	615	448	73%	397	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
48. บ้าน กัสโต้ สุขสวัสดิ์	229	25 - 0 - 65	5,621	433	350	81%	702	232	33%	138	บจ.กัสโต้ วิลเลจ

ข) ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

• โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	ขนาดที่ดิน โครงการ	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล.บ.)	
1. สารธรเฮาส์ ถนนสารธรเหนือ สารท กรุงเทพมหานคร	394	2-1-12	21,776	937	1,359	1	9.85	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

• โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประมาณ ณ ตั้ง โครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
1. คิวคอนโด อโศก	482	3-1-40 ไร่	22,362.00	2,278	1,149	50%	3,400	2,431	72%	-	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
2. คิวเฮาส์คอนโด สุขุมวิท 79	484	2-3-73 ไร่	17,705.00	1,333	1,100	83%	1,990	1,679	84%	-	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
3. คาซ่าคอนโด รัชดา-ราชพฤกษ์	627	3-0-93 ไร่	19,710.00	1,005	889	88%	1,500	1,451	97%	-	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
4. คาซ่าคอนโด อโศก-ดินแดง	920	4-0-80 ไร่	26,248.00	1,256	1,226	98%	1,900	1,668	88%	1,637	บจ.คาซ่า วิลล์
5. คาซ่าคอนโด ช้างเผือก	280	3-0-3 ไร่	10,879.00	311	301	97%	428	358	84%	231	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประมาณ ณ ตั้ง โครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการ ก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
6. เดอะ ทรัสต์ เรสซิเดนซ์ ปิ่นเกล้า	1408	6-2-38 ไร่	41,549.00	1,678	1,674	100%	2,412	2,328	97%	2,292	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
7. เดอะ ทรัสต์ เรสซิเดนซ์ รัชดา - พระราม 3	1685	6-8-88 ไร่	49,076.00	1,937	1,906	98%	2,983	2,578	86%	2,430	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
8. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	1280	4-3-60 ไร่	37,000.00	1,612	508	32%	2,406	909	38%	-	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
9. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 1	405	5-2-43 ไร่	11,436.00	377	68	18%	563	235	42%	-	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
10. เดอะ ทรัสต์ เรสซิเดนซ์ พญากลาง	660	5-1-90 ไร่	16,456.00	545	515	94%	836	716	86%	456	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
11. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	609	4-0-67 ไร่	17,344.00	737	237	32%	1,100	605	55%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
12. เดอะทรัสต์ คอนโด หัวหิน	671	8-3-48 ไร่	24,328.00	1,025	676	66%	1,530	637	42%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554)

ค) ธุรกิจโรงแรม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ห้อง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	พื้นที่ขาย	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการ เฉลี่ยต่อเดือน(การปล่อย เช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556		บริษัท ผู้ดำเนินการ
						รายได้ค่าเช่า และค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ ค่าเช่าและค่าบริการที่ อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100	
โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม ถนนเจริญกรุง บางรัก กทม .	214	4-3-20	พื้นที่ก่อสร้าง 26,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,933 ตร.ม.	1,145	14.44	10.13	70	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

ง) โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	พื้นที่ ให้เช่าทั้งหมด	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่า และบริการเฉลี่ยต่อ เดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556		บริษัท ผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่าและ ค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ค่า เช่าและค่าบริการที่อัตราการ ปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100	
1. คิวเฮาส์ คอนแวนต์ เลขที่ 38 ถนน คอนแวนต์ สีลม บางรัก กทม.	2-3-17	พื้นที่ก่อสร้าง 26,917 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 12,648 ตร.ม.	366	7.40	7.01	95	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
2. คิวเฮาส์ อโศก เลขที่ 66 ซ.สุขุมวิท 21 ถนน สุขุมวิท กทม.	2-2-54	พื้นที่ก่อสร้าง 48,300 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 19,694 ตร.ม.	677	12.31	12.13	99	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
3. คิวเฮาส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	2-3-56	พื้นที่ก่อสร้าง 27,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,897 ตร.ม.	517	9.50	7.48	79	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	พื้นที่ ให้เช่าทั้งหมด	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่า และบริการเฉลี่ยต่อ เดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการเฉลี่ยต่อเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556		บริษัท ผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่าและ ค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ค่า เช่าและค่าบริการที่อัตรา การปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100	
4.คิวเฮาส์ เฟลินจิต * ถนนเฟลินจิต กทม.	1-1-63	พื้นที่ก่อสร้าง 22,520 ตรม. พื้นที่ให้เช่า 10,825 ตรม.	897	9.44	7.91	84	กองทุนรวมสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ ได้รับสิทธิการเช่า จาก บมจ.ควอลิตี้เฮาส์ ระยะเวลา 30 ปี ซึ่ง ปัจจุบันคงเหลือ 24 ปี และได้ว่าจ้าง บมจ.ควอ ลิตี้เฮาส์ บริหารโครงการ

หมายเหตุ : * เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮาส์ เฟลินจิตแก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ เป็นระยะเวลา 30 ปี
ดังนั้นจึงต้องโอนสิทธิเรียกร้องและผลประโยชน์ต่างๆ ตามสัญญาเช่าและบริการกับลูกค้า ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ ตั้งแต่วันที่ 8 ธันวาคม 2549 เป็นต้นไป

2.2.3. รายละเอียดลูกหนี้การค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

ชื่อโครงการ	ลูกหนี้การค้ารวม		อายุลูกหนี้การค้า					
			1-3 เดือน		3-6 เดือน		6 เดือนขึ้นไป	
	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
ธุรกิจโรงแรม								
1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า	126*	13.41	125	13.29	2	0.34	-	-
2. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท	154*	7.68	153	7.11	2	0.27	1	0.30
3. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม	124*	4.93	118	4.88	1	0.03	4	0.02
4. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม	171*	3.99	171	3.81	4	0.18	-	-
5. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ เฟลิมิจิต	169*	5.48	169	5.47	2	0.01		
6. เซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท-ทองหล่อ**	1*	0.29	-	-	-	-	1	0.29
ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า								
1. คิวเฮาส์ คอนแวนต์	72	4.34	72	1.60	1	2.74	-	-
2. คิวเฮาส์ อโศก	55	0.39	55	0.39	-	-	-	-
3. คิวเฮาส์ สาทร	42	0.77	42	0.77	-	-	-	-

หมายเหตุ : * จำนวนรายลูกหนี้การค้าค้างชำระทั้งในงวด 1 - 3 เดือน / งวด 3 - 6 เดือน / และงวด 6 เดือนขึ้นไป

นโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียสำหรับลูกหนี้ค่าเช่าและค่าบริการค้างรับของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า นั้น จะพิจารณาเป็นรายๆ ไปจากสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้างและจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียเมื่อพิจารณาแล้วว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้

** บริษัทย่อยเช่าโครงการเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท-ทองหล่อ จากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้องแลนด์เฮาส์ - II และยกเลิกสัญญาตั้งแต่วันที่ 22 มีนาคม 2555 เนื่องจากได้ขายโครงการให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าแลนด์ เฮาส์ ซึ่งบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารโครงการ

2.3. การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1. นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การแข่งขัน ซึ่งสามารถแยกตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้ คือ

1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

• ทำเลที่ตั้ง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในรัศมีที่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจหรือแหล่งชุมชนที่กระจายอยู่รอบกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและใกล้กับระบบสาธารณูปโภค สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวก

• กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายและพร้อมอยู่อาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การสร้างบ้านเสร็จพร้อมให้ลูกค้าเช่าอยู่อาศัย เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยลูกค้าจะได้เห็นสินค้าในสภาพที่สร้างแล้วเสร็จตามมาตรฐานและคุณภาพที่ต้องผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานควบคุมคุณภาพทุกหลังก่อนที่จะเสนอขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธ์นี้ใช้สำหรับบ้านระดับราคาสูงที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “พฤกษ์ภิรมย์” “ลัดดารมย์” และ “วรารมย์”

• กลยุทธ์ขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ

ในปี 2553 บริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยสามารถขายบ้านก่อนสร้างเสร็จสำหรับบ้านระดับราคาไม่สูงมากถึงราคาปานกลางที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “คาซ่า วิลล์” “คาซ่า ซิตี้” “เดอะทรัสต์ วิลล์” “เดอะทรัสต์ ทาวน์” “เดอะทรัสต์ ซิตี้” และ “กัสโต” ทั้งนี้ เนื่องจากบ้านในระดับราคาดังกล่าวมีขนาดเล็กและอาศัยระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าบ้านระดับราคาสูง

• คุณภาพ

บริษัทมีนโยบายในการมุ่งเน้น 5 คุณภาพ สำหรับบ้านภายใต้ชื่อโครงการ “พฤกษ์ภิรมย์” “ลัดดารมย์” และ “วรารมย์” ส่วนโครงการที่มีชื่อนอกเหนือจากนี้อาจจะเน้นไม่ครบทุกคุณภาพ ทั้งนี้ เนื่องจากต้นทุนค่าก่อสร้างที่ถูกจำกัดด้วยราคาขาย สำหรับรายละเอียดเกี่ยวกับ 5 คุณภาพ มีดังนี้ คือ

- คุณภาพด้านออกแบบสวย ล้ำสมัย

การพัฒนาแบบบ้านและพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านอย่างต่อเนื่อง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและมีความสะดวกสบาย ในการใช้สอยของลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าจากคู่แข่ง

- คุณภาพด้านวัสดุเยี่ยม

การคัดสรรและเลือกวัสดุตกแต่งที่ได้มาตรฐานสูงในการก่อสร้างทั้งภายในและภายนอกบ้านอย่างพิถีพิถัน รวมทั้งมีความเหมาะสมลงตัวกับบ้านในแต่ละแบบ ประกอบกับความมีชื่อเสียงของบริษัทในด้านการก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ และระบบการควบคุมตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในแต่ละขั้นตอนที่เข้มงวดก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า ทำให้สินค้าของบริษัทมีคุณภาพสูงเป็นมาตรฐานเดียวกัน

- คุณภาพด้านสังคม

การสร้างความร่วมมือกันโดยการปลูกต้นไม้ภายในโครงการ ในสภาพแวดล้อมที่มีความเป็นสวนที่สูง เงียบสงบ ตลอดจนแวดล้อมด้วยเพื่อนบ้านในสังคมเดียวกัน

- คุณภาพด้านความปลอดภัย

การติดตั้งระบบโทรทัศน์วงจรปิด(CCTV) และระบบความปลอดภัยที่ตรวจตราอย่างเข้มงวดตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ สำหรับบ้านระดับราคาสูงของบริษัทได้มีการติดตั้งระบบสัญญาณกันขโมยภายในตัวบ้าน และได้คัดเลือกบริษัทรักษาความปลอดภัยที่น่าเชื่อถือ เพื่อดูแลความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน

- คุณภาพด้านการให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์

บริษัทจัดให้มีหน่วยงานบริการหลังการขาย และดูแลสภาพโครงการ พร้อมให้บริการตลอดระยะเวลารับประกันบ้าน รวมทั้งหน่วยงานให้บริการซ่อมแซมรับด่วนและฉุกเฉิน กรณีที่ลูกค้ามีปัญหาเกี่ยวกับบ้านเร่งด่วน เช่น ปัญหาระบบไฟฟ้า ปัญหาระบบประปา ปัญหาระบบแอร์ และอื่นๆ โดยเปิดให้บริการตั้งแต่วันที่ 8.00 น. ถึงเวลา 24.00 น.

● ราคา

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าตามประเภทของระดับสินค้าและต้นทุนในการผลิตสินค้า โดยกำหนดราคาให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้

2) ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย(คอนโดมิเนียมเพื่อขาย)

●ทำเลที่ตั้ง

บริษัทและบริษัทย่อยจะพิจารณาเลือกที่ตั้งโครงการ ดังนี้

- **สินค้าระดับราคาขายตั้งแต่ 1 ล้านบาทต่อตารางเมตรขึ้นไป** จะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการใจกลางเมืองหรือใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า BTS และรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT เป็นหลัก
- **สินค้าระดับราคาขายต่ำกว่า 1 ล้านบาทต่อตารางเมตร** จะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการที่สามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก โดยมีระบบขนส่งมวลชนสาธารณะผ่านโครงการหรือสามารถเดินทางไปใช้บริการดังกล่าวได้อย่างสะดวก

● กลยุทธ์ในการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยภายหลังจากการผ่านการอนุมัติรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environment Impact Assessment (EIA)) หรือขายก่อนการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยเสร็จ

● คุณภาพ

บริษัทและบริษัทย่อยที่ขายสินค้าระดับราคาสูงมีนโยบายในการมุ่งเน้น 5 คุณภาพ โดยขึ้นอยู่กับต้นทุนค่าก่อสร้างของสินค้าในแต่ละระดับราคา เช่นเดียวกับที่กล่าวมาแล้วในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

- ราคา

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าตามสถานที่ตั้งโครงการ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) และต้นทุนในการผลิตสินค้า โดยกำหนดราคาให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้

3) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

- ทำเลที่ตั้งของอาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัทตั้งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ สะดวกในการเดินทางติดต่อธุรกิจ และใกล้รถไฟฟ้า
- บริษัทมีระบบการรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน รวมทั้งมีการติดตั้งโทรทัศน์วงจรปิดตามจุดที่มีความเสี่ยงและสำคัญ เพื่อให้สามารถตรวจสอบและคอยระวังเหตุการณ์ร้ายต่างๆได้
- บริษัทได้ฝึกอบรมและพัฒนาทีมช่างที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการควบคุมการตรวจสอบ และการดูแลอาคารและงานระบบต่างๆภายในอาคาร และสามารถเรียกหรือระดมช่างในอาคารต่างๆที่บริหารอยู่มาช่วยแก้ไขปัญหาในแต่ละอาคาร กรณีที่มีเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้น
- บริษัทมีประสบการณ์มากกว่า 20 ปีในการบริหารและให้บริการด้านอาคารสำนักงานให้เช่าอย่างมืออาชีพ

4) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยได้ขยายกลุ่มลูกค้า โดยผ่านช่องทาง E-Commerce การเดินทางไปต่างประเทศเพื่อเปิดตลาดใหม่ เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และ รัสเซีย ฯลฯ รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ต่างๆ เพื่อให้สามารถครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทั่วโลก

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการตลาด โดยการสร้างปฏิสัมพันธ์กับบริษัทข้ามชาติ ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการรักษารฐานลูกค้าเดิม โดยครอบคลุมทั้งลูกค้าระยะสั้นและระยะยาว โดยการเข้าพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งร่วมทำกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมายเป็นระยะๆ

บริษัทและบริษัทย่อยได้ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เดินทางมาเพื่อตรวจสอบสุขภาพประจำปี กลุ่มลูกค้าเสริมความงาม โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการห้องพักที่มีความสะดวกสบายและมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่ครบครัน รวมทั้งสถานที่พักตั้งอยู่บนทำเลที่เดินทางได้สะดวกและใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า BTS หรือรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังมุ่งเน้นให้พนักงานขายเข้าเยี่ยมและร่วมทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าหน้าที่สถานทูต หน่วยราชการ และองค์กรต่างๆที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

๒) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีลักษณะเป็นลูกค้ารายย่อยซึ่งจะแตกต่างกันไปตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ ข้าราชการ เจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน ฯลฯ

2) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่

- **ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า** : กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ ทั้งบริษัทสัญชาติไทยและต่างชาติที่ต้องการอาคารสำนักงานย่านกลางใจเมือง
- **ธุรกิจโรงแรม** : กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก เช่น กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาติดต่อธุรกิจหรือทำงานในบริษัทเอกชนและองค์กรต่างๆ รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติทั้งระยะสั้นและระยะยาว

ค) ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งช่องทางการจำหน่ายตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้

1) ธุรกิจการขายบ้านพร้อมที่ดินและขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจำหน่ายโดยผ่านสำนักงานขายของบริษัทและบริษัทย่อยที่ตั้งอยู่ ณ โครงการนั้นๆ รวมทั้ง การออกบูธในงานแสดงสินค้าตามความเหมาะสมและโอกาส

2) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลายรูปแบบ ดังต่อไปนี้

- **การขายโดยพนักงานบริษัท** : ลูกค้าสามารถติดต่อกับพนักงานที่สำนักงานขาย ส่วนกลาง หรือพนักงานบริษัทเข้าพบลูกค้าที่สำนักงานของลูกค้า ซึ่งพนักงานบริษัทสามารถชี้แจงรายละเอียดได้ครบทุกโครงการ เพื่อมุ่งเน้นการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
- **การขายโดยผ่านตัวแทน** : บริษัทเปิดโอกาสให้ตัวแทนทุกบริษัทสามารถหาลูกค้ามาเช่าห้องพักทั้งระยะสั้นและระยะยาว เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถเพิ่มลูกค้าได้มากขึ้น
- **การขายผ่านเว็บไซต์บริษัท** : บริษัทได้อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวต่างประเทศที่มีความต้องการเข้าพักในโรงแรมสามารถจองผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่มีศักยภาพสูงขึ้นเป็นลำดับทุกปี
- **การขายผ่านเว็บไซต์ตัวแทน** : เนื่องจากลูกค้าชาวต่างประเทศมีแนวโน้มใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตจองห้องพักเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงเปิดช่องทางการขายผ่านเว็บไซต์ตัวแทนอีกทางหนึ่ง

3) อาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ขายผ่านตัวแทน เนื่องจากตัวแทนมีเครือข่ายลูกค้าและพื้นที่ให้เช่าที่กว้างขวาง ลูกค้าสามารถเลือกพื้นที่เช่าได้หลายแห่งก่อนตัดสินใจ นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทสามารถติดต่อเช่าพื้นที่ได้โดยตรงกับพนักงานขายพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัท

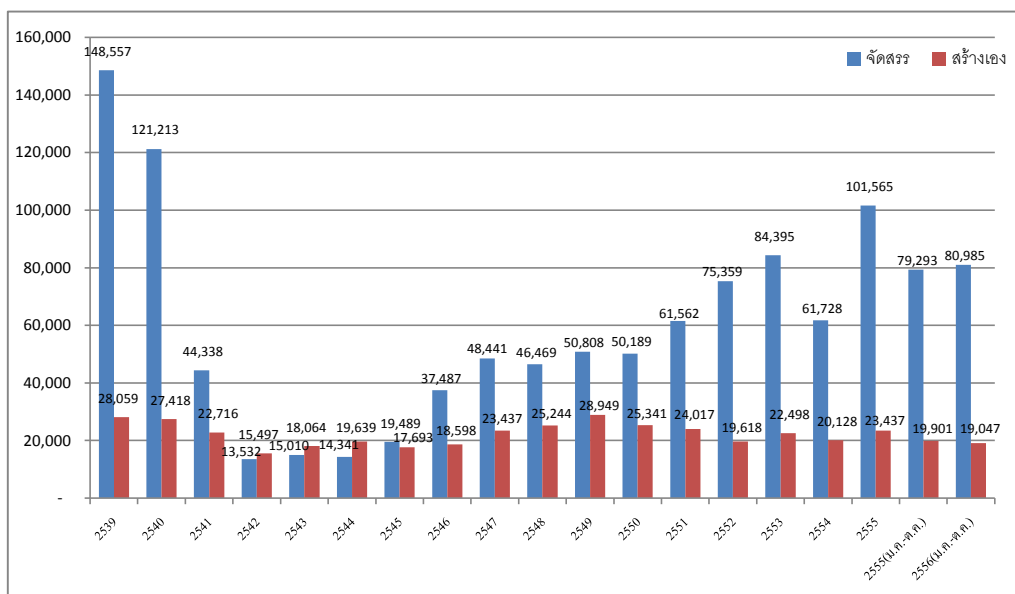
2.3.2. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม และการแข่งขันของบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยจะแบ่งแยกการแข่งขันในอุตสาหกรรมและการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อยตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ก) ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ม.ค.ถึง ต.ค.2556 มีจำนวน 100,032 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2555 จำนวน 99,194 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 80,985 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 19,047 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 4 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2555



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร โดยแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัยระหว่างปี 2550 – เดือน ม.ค.-ต.ค. 2556

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรรแบ่งแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัย	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2555 (ม.ค.-ต.ค.)	2556 (ม.ค.-ต.ค.)	%การเปลี่ยนแปลงของปี 2555/ปี 2554	%การเปลี่ยนแปลงของปี 2556/ปี 2555 (ม.ค.-ต.ค.)
บ้านเดี่ยว	16,390	13,437	10,863	11,403	13,999	10,887	8,811	11,129	-22%	+26%
บ้านแฝด	1,436	2,133	1,000	1,366	1,381	1,069	914	1,237	-23%	+35%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	14,931	11,943	9,771	11,707	11,614	11,218	9,532	16,409	-3%	+72%
อาคารชุด	17,432	34,049	53,725	59,919	34,734	78,391	60,036	52,210	+126%	-13%
รวม ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร	50,189	61,562	75,359	84,395	61,728	101,565	79,293	80,985	+65%	+2%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากตัวเลขที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรรงวด 10 เดือนแรกของปี 2556 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2555 พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น ส่วนตลาดอาคารชุดปรับตัวลดลง

สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมของปี 2557 บริษัทคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการขยายตัวไม่มากเมื่อเทียบกับปี 2556 ทั้งนี้ เนื่องจากมีปัจจัยลบด้านต่างๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจโลกฟื้นตัวแบบประปราย ภาระหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อภาคอสังหาริมทรัพย์ ปัญหาขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา ยังคงเป็นปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อ การเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้ง ปัญหาความขัดแย้งและเสถียรภาพการเมืองในประเทศที่ยังไม่มีข้อสรุปและไม่สามารถคาดเดาว่าจะยุติเมื่อไหร่ เป็นต้น ขณะที่ปัจจัยบวกก็มีเพียงอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในอัตราที่ต่ำและคาดว่าจะทรงตัว และการขยายการลงทุนของต่างชาติ โดยปี 2557 เสมือนเป็นปีแห่งข้อมูลใหญ่ของการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน(AEC)ในปลายปี 2558 ซึ่งอาจเป็นปัจจัยที่จะผลักดันให้เกิดการลงทุนของต่างชาติอย่างเป็นรูปธรรม

2) อาคารสำนักงานให้เช่า

ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพมหานคร ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 ไม่พบอุปทานใหม่เข้ามาในตลาด จึงทำให้พื้นที่สำนักงานให้เช่ารวมไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยมีพื้นที่สำนักงานรวมทั้งสิ้น 8.093 ล้านตารางเมตรและคาดว่าจะมีอาคารสำนักงานใหม่เข้ามาในตลาดช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2556 จำนวน 3 อาคาร โดยมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าประมาณ 0.058 ล้านตารางเมตร โดยเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า 1 อาคาร ที่ปล่อยพื้นที่สำนักงานให้เช่าจำนวน 0.023 ล้านตารางเมตร และส่วนที่เหลืออีก 2 อาคาร เป็นพื้นที่สำนักงานที่เจ้าของโครงการใช้พื้นที่เองจำนวน 0.035 ล้านตารางเมตร สรุป ณ สิ้นปี 2556 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวมทั้งสิ้น 8.151 ล้านตารางเมตร

อัตราการเข้าใช้พื้นที่สำนักงาน ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 มีจำนวนประมาณ 7.268 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 0.158 ล้านตารางเมตร โดยเริ่มปรับตัวดีขึ้นตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของปี 2556 สำหรับปริมาณการเข้าใช้พื้นที่ส่วนใหญ่มาจากบริษัทต่างชาติที่ขยายพื้นที่ในอาคารเดิมที่เช่าอยู่หรือย้ายพื้นที่ไปยังอาคารสำนักงานอื่นที่ตั้งอยู่ตามแนวรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดินในย่านเขตศูนย์กลางธุรกิจ("CBD") และย่านที่ไม่ใช่เขตศูนย์กลางธุรกิจ Non CBD โดยคาดว่าอัตราการเข้าใช้พื้นที่สำนักงานจะเพิ่มมากขึ้นหลังจากอาคารสำนักงานใหม่สร้างแล้วเสร็จ

สำหรับอัตราค่าเช่าพื้นที่ เฉลี่ยของอาคารสำนักงานให้เช่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 ปรับตัวเพิ่มขึ้นในทุกที่ตั้งเมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2555 กล่าวคือ อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านCBD ปรับเพิ่มขึ้นจาก 741 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 810 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านNon CBD ปรับเพิ่มขึ้นจาก 570 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 602 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดบีในย่าน CBDปรับเพิ่มขึ้นจาก 512 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 568 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านNon CBD ปรับเพิ่มขึ้นจาก 474 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 531 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน แนวโน้มในช่วงไตรมาสที่ 4 คาดว่าอัตราค่าเช่ามีโอกาสดำเนินขึ้นเล็กน้อย โดยเฉพาะอาคารสำนักงานที่อยู่ในย่าน CBD ซึ่งมีพื้นที่เหลืออยู่อย่างจำกัด และอาคารสำนักงานให้เช่ามีอัตราการเช่าพื้นที่มากกว่าร้อยละ 95 โดยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ตามแนวรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดิน

แนวโน้มตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2557 คาดว่าจะมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 0.198 ล้านตารางเมตร โดยส่วนใหญ่เข้ามาในย่าน Non CBD จำนวน 0.151 ล้านตารางเมตร และย่าน CBD เพียง 0.047 ล้านตารางเมตร และคาดว่าจะมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าใหม่เข้ามาในปี 2558 อีกประมาณ 0.181 ล้านตารางเมตร ซึ่งจะทำให้ตลาดมีการแข่งขันสูงในช่วงเวลาดังกล่าว

CBD : Central Business District - ถนนสีลม ถนนสาทร ถนนสุรวงศ์ ถนนพระราม 4 ถนนเพลินจิต ถนนวิภาวดี
ถนนสุขุมวิทช่วงต้น และถนนอโศก เป็นต้น

Non CBD : ถนนสุขุมวิทช่วงปลาย ถนนเพชรบุรี ถนนรัชดาภิเษก ถนนพหลโยธิน ถนนวิภาวดีรังสิต ถนนพระราม 3 และถนนบางนาตราด
 เป็นต้น

3) โรงแรม/อาคารพักอาศัยให้เช่า

ในปี 2556 ตลาดอาคารที่พักอาศัยให้เช่ามีจำนวนห้องพักอาศัยให้เช่ารวมทั้งสิ้น 20,080 ห้อง เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2555 ที่มีจำนวน 20,078 ห้อง เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2555 จำนวน 2 ห้อง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.01 เนื่องจากในปี 2556 มีการเปิดตัวโครงการใหม่เล็กน้อย และมีบางโครงการได้ปรับเปลี่ยนจากอาคารที่พักอาศัยให้เช่าเป็นโรงแรมและอยู่ระหว่างการปิดดำเนินการชั่วคราวเพื่อปรับปรุงเป็นโรงแรมในอนาคต ถ้าพิจารณาจำนวนชาวต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนและประเภทพักอาศัยชั่วคราวในเขตกรุงเทพมหานคร ระหว่างเดือน ม.ค.-ต.ค. 2556 มีจำนวน 77,052 คน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2555 จำนวน 70,884 คน เพิ่มขึ้นจำนวน 6,168 คน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 พบว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของชาวต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำงานในกรุงเทพมหานครมีอัตราการเพิ่มขึ้นมากกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนห้องพักอาศัยให้เช่า ดังนั้น แนวโน้มภาวะการแข่งขันในตลาดอาคารที่พักอาศัยให้เช่าหรือเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์จะลดความรุนแรงลง แต่อย่างไรก็ตามจำนวนตลาดคอนโดมิเนียมให้เช่าได้เติบโตเพิ่มขึ้นและเข้ามามีบทบาทในการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของห้องชุดพักอาศัยให้เช่ายังคงเป็นกลุ่มชาวญี่ปุ่นและชาวต่างชาติอื่นในแถบเอเชีย เนื่องจากนักลงทุนญี่ปุ่นเป็นกลุ่มที่เข้ามาลงทุนสูงสุดในประเทศไทย ดังนั้น จึงส่งผลให้เดือนตุลาคม 2556 จำนวนชาวญี่ปุ่นที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในประเทศไทยมีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับชาวต่างประเทศอื่นๆ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24 ของชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานทั้งหมดในประเทศไทย ส่วนชาวฟิลิปปินส์ที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในประเทศไทยมีอัตราการเพิ่มขึ้นมากที่สุดเป็นอัตราร้อยละ 18 ตามมาด้วยจำนวนชาวจีนที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นอัตราร้อยละ 17

สำหรับตลาดโรงแรม ในปี 2555 มีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 34,971 ห้อง และในปี 2556 มีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 38,687 ห้อง เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2555 จำนวน 3,716 ห้อง หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 10.63 โดยโรงแรมระดับกลางมีสัดส่วนห้องพักในตลาดมากที่สุด

ในช่วงไตรมาสที่ 1-3 ของปี 2556 ประเทศไทยไม่มีปัญหาการเมืองภายในประเทศจึงส่งผลให้นักลงทุนต่างชาติเดินทางเข้ามาลงทุนและท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มขึ้น แต่ในไตรมาสที่ 4 รัฐบาลประเทศจีนได้ประกาศบังคับใช้กฎหมาย โดยห้ามให้ผู้ประกอบการขายโปรแกรมทัวร์เสริมให้กับนักท่องเที่ยวจีน จึงส่งผลทำให้ผู้ประกอบการในประเทศไทยต้องปรับโปรแกรมแพคเกจทัวร์เป็นแบบราคาเหมาทัวร์ทันที ซึ่งจะต้องครอบคลุมทุกรายการท่องเที่ยว โดยไม่ต้องจ่ายเงินเพิ่มในภายหลังที่เข้ามาเที่ยว ดังนั้น จึงส่งผลให้นักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาเที่ยวในประเทศไทยลดลง ประกอบกับในไตรมาส 4 ของปี 2556 ประเทศไทยมีปัญหาการเมืองภายในประเทศ ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในประเทศไทยในช่วงฤดูการท่องเที่ยวดังกล่าว สำหรับข้อมูลนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทยในปี 2556 มีจำนวน 26.7 ล้านคน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2555 จำนวน 22.3 ล้านคน เพิ่มขึ้นจำนวน 4.4 ล้านคน หรือเพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 19.73

ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าปัญหาความขัดแย้งและเสถียรภาพทางการเมืองในประเทศไทยที่ยังคงอยู่ ประกอบกับการที่รัฐบาลได้ประกาศใช้พระราชกำหนดสถานการณ์ฉุกเฉินสถานการณ์ เพื่อความคุ้มครองการประท้วงทางการเมืองนั้นได้ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวและการเดินทางเข้ามาของชาวต่างชาติในประเทศไทยในปี 2557

โดยภาพรวมการลงทุนในประเทศไทย เมื่อพิจารณาจากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนโครงการในระหว่าง ม.ค -พ.ย. 2556 จำนวน 1,015 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 386,671 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2555 ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนโครงการจำนวน 1,289 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 495,645 ล้านบาท ลดลง 274 โครงการ คิดเป็นลดลงอัตราร้อยละ 21 และมูลค่าการลงทุนโครงการในปี 2556 ลดลงจำนวน 108,974 ล้านบาท คิดเป็นลดลงอัตราร้อยละ 22 ดังนั้น แนวโน้มการเติบโตของการลงทุนในปี 2557 คาดว่ามีการชะลอตัวลง

ที่มา: ข้อมูลจากกองงานคนต่างด้าว กรมการจัดหางาน

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ข้อมูลจากกรมการท่องเที่ยว

ข้อมูลจากการรวบรวมของบมจ.ควอลิตี้เฮาส์

ข) ภาวะการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อย

1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแข่งขันกันทั้งทางตรงและทางอ้อมกับผู้ประกอบการรายกลาง และรายใหญ่ที่มีโครงการประเภทเดียวกันที่อยู่ในทำเลบริเวณใกล้เคียงกัน ซึ่งส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบการ แต่ก็ไม่ได้รุนแรงมากนัก เนื่องจากชื่อเสียงบริษัท การวางตำแหน่งสินค้า(Product Positioning) และการออกแบบสินค้าจะแตกต่างกัน จึงส่งผลให้แต่ละบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะของตนเองในระดับหนึ่งอยู่แล้ว

2) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทมีอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดบี 4 อาคารที่ตั้งอยู่ในย่านCBD ซึ่งมีการแข่งขันกันโดยตรงกับผู้ประกอบการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน แต่ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในย่านดังกล่าวไม่มีการก่อสร้างอาคารเพิ่มขึ้น จึงส่งผลทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกที่ตั้งสำนักงานตามงบประมาณ ความเหมาะสมในการติดต่อธุรกิจ และจำนวนพื้นที่ที่ลูกค้าต้องใช้ตั้งสำนักงานว่าอาคารสำนักงานให้เช่าดังกล่าวมีเพียงพอหรือเหมาะสมหรือไม่

3) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยได้เช่าอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่านCBD ซึ่งมีการแข่งขันกันทางตรงและทางอ้อมกับผู้ประกอบการอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยมีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มขึ้น เนื่องจากจะมีที่พักพลายของโรงแรมเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับอาคารคอนโดมิเนียมให้เช่าได้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นและเข้ามาทดแทนตลาดของอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์มากขึ้น

2.4. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.4.1. ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ก) การออกแบบสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยมีหน่วยงานวิจัยและพัฒนาโครงการ ซึ่งจะทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค โดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการเกี่ยวกับแบบบ้าน รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตมาทำการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า และมีการสำรวจสินค้าคู่แข่ง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการออกแบบสินค้า ทำให้บริษัทและ

บริษัทย่อยสามารถสร้างบ้านได้ตรงกับความต้องการและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้ เพื่อให้เกิดแนวทางในการออกแบบหลากหลายตามยุคสมัย บริษัทและบริษัทย่อยยังได้มีการว่าจ้างบริษัทและบุคคลภายนอกในการออกแบบบ้านและโครงการ

ข) ลักษณะการผลิต และการจัดซื้อ

การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทและบริษัทย่อยที่ผลิตสินค้าราคาสูงมีนโยบายในการผลิตสินค้า โดยมีการควบคุมสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานและคุณภาพที่ถูกกำหนดไว้ตามนโยบายบ้าน 5 คุณภาพ ซึ่งประกอบด้วย

- ออกแบบสวยล้ำสมัย
- วัสดุเยี่ยม
- สังคมดี
- ความปลอดภัยสูง
- ให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์

ทั้งนี้ คุณภาพของสินค้าแต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้เหมาะสมกับตำแหน่งสินค้า (Product Positioning) ที่ขายให้ลูกค้าแต่ละกลุ่ม

การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทและบริษัทย่อยใช้วิธีจัดหาวัตถุดิบในส่วนประกอบสำคัญของบ้านและบางส่วนจัดหาโดยผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งสามารถแยกได้ ดังนี้

- 1) วัตถุดิบที่บริษัทและบริษัทย่อยจัดซื้อจัดหาโดยตรง เช่น เสาเข็ม กระเบื้องมุงหลังคา เหล็กเส้น สุกกัทท์ เซรามิค อิฐ หินอ่อน หินแกรนิต แผ่นพื้นสำเร็จรูป เป็นต้น
- 2) วัตถุดิบส่วนที่รวมกับราคาจ้างเหมาก่อสร้าง บริษัทและบริษัทย่อยได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยเหมารวมค่าแรงและค่าวัตถุดิบทั้งหมด ยกเว้นค่าวัตถุดิบที่กล่าวมาแล้วในข้อ 1)

เนื่องจากวัตถุดิบที่บริษัทและบริษัทย่อยนำมาใช้ในการก่อสร้างบ้านมีความหลากหลาย ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีต้นทุนของวัตถุดิบชนิดใดชนิดหนึ่งสูงกว่าร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตรวม ไม่มีการพึ่งพิงการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งที่มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา และไม่มีข้อผูกพันกับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งว่าจะซื้อวัตถุดิบที่มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมในอนาคต

การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทและบริษัทย่อยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาและคัดเลือกผู้รับเหมาในเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

- 1) จัดตั้งเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน
- 2) สามารถปฏิบัติงานตามมาตรฐานและคุณภาพที่ถูกกำหนดโดยบริษัทและบริษัทย่อย
- 3) มีความมั่นคงทางด้านฐานะการเงิน
- 4) มีวิศวกร สถาปนิก และผู้คุมงานก่อสร้าง
- 5) มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่น่าเชื่อถือ พร้อมทั้งสามารถระบุรายละเอียดและตรวจสอบได้
- 6) มีสถานประกอบการถาวร
- 7) มีหมายเลขโทรศัพท์และชื่อผู้ติดต่อที่ชัดเจน

- 8) มีหนังสือสัญญาค้ำประกันงานก่อสร้าง
- 9) ต้องผ่านเกณฑ์มาตรฐานในการประเมินคุณภาพและผลงานประจำปี เพื่อใช้พิจารณาการจ้างงานครั้งต่อไป

การใช้วัสดุทดแทน

ในการก่อสร้างบ้านและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย วัสดุส่วนใหญ่ที่นำมาใช้เป็นวัสดุที่สามารถหาได้ภายในประเทศ ดังนั้น เมื่อประสบภาวะขาดแคลนวัสดุ บริษัทและบริษัทย่อยจึงสามารถหาวัสดุอื่นมาทดแทนวัสดุเดิมได้ เช่น ไม้ที่นำมาใช้ทำวงกบประตูหน้าต่าง สามารถใช้วงกบอลูมิเนียมหรือUPVC ซึ่งคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่กำหนด เป็นต้น

ผลการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีต่อการใช้วัสดุ

เนื่องจากการก่อสร้างบ้านพักอาศัยและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขายไม่ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการควบคุมหรือการก่อสร้าง ดังนั้น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีจึงไม่มีผลต่อการใช้วัสดุในการก่อสร้างอย่างมีสาระสำคัญ

ต้นทุนเกี่ยวกับวัสดุ

การปรับตัวสูงขึ้นของราคาวัสดุเป็นปัญหาที่จะกระทบต่อต้นทุนบ้านหรือห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย ซึ่งตัวแปรที่สำคัญ ได้แก่ ราคาของที่ดินเปล่า ราคาน้ำมันและเชื้อเพลิงต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิตวัสดุก่อสร้าง และค่าขนส่งวัสดุไปยังโครงการ และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยพยายามที่จะลดต้นทุนดังกล่าว โดยเจรจาให้ผู้ขายวัสดุก่อสร้างหรือทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ในช่วงระยะเวลา 6 เดือนถึง 1 ปี เป็นต้น

สัดส่วนในการจัดซื้อวัสดุในประเทศและนอกประเทศ

วัสดุส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยจัดซื้อภายในประเทศ

นโยบายในการจัดหาที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายจัดซื้อจัดหาที่ดินเพิ่มเติม เพื่อดำเนินธุรกิจสังหาริมทรัพย์ในระยะ 2-3 ปี ข้างหน้า โดยจะผ่านคณะกรรมการสรรหาที่ดิน เพื่อรองรับการขยายตัวและดำเนินธุรกิจในอนาคต

2.4.2. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามประเภทธุรกิจได้ ดังนี้

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

การดำเนินโครงการต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อย หากโครงการใดเข้าเงื่อนไขที่จะต้องยื่นอนุมัติต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทและบริษัทย่อยจะดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์และได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมครบถ้วน ส่วนกรณีที่โครงการของบริษัทและบริษัทย่อยที่ไม่ต้องผ่านการขอใบอนุญาตจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการดำเนินการควบคุมปัจจัยต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น บริษัทและบริษัทย่อยจะมีการควบคุมกระบวนการก่อสร้าง โดยป้องกันดูแลด้านเสียงที่อาจส่งผลกระทบต่อชุมชน ในช่วงที่โครงการอยู่ระหว่างการพัฒนา รวมทั้งมีการควบคุมดูแลการจัดเก็บเครื่องมืออุปกรณ์ และควบคุมการก่อสร้างให้

มีความปลอดภัย มีการป้องกันฝุ่น การรักษาความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ก่อสร้าง โดยมีการแบ่งโซนการก่อสร้าง เพื่อให้มีผลกระทบต่อบ้านที่สร้างเสร็จและผู้อยู่อาศัยให้น้อยที่สุด

2) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีมาตรการป้องกันและควบคุมดูแลไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในด้านปัญหาสาธารณสุขโรค เช่น มีมาตรการในการตรวจสอบหรือปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆที่สามารถช่วยลดหรือประหยัดพลังงานไฟฟ้า การจัดการขยะ และตรวจสอบสภาพน้ำทิ้ง เป็นต้น

ดังนั้น ในการประกอบธุรกิจต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมแต่อย่างใด

2.5. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนังสือจองซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการคอนโดมิเนียมที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินทั้งหมดประมาณ 9,407 ล้านบาท โดยไม่มีโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการขายห้องชุดพักอาศัยโครงการใดมียอดรายได้ที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้มากกว่าร้อยละ 10 ของยอดรายได้รวมตามงบการเงินรวม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการลงทุน การให้กู้ยืมเงิน และการค้าประกันบริษัทที่เกี่ยวข้องราย Harbour View Joint Stock Company

Harbour View Joint Stock Company (“HBV”) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (“QHI(BVI)”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยถือผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) ถือหุ้นในHBVในสัดส่วนร้อยละ 14.15 (เดิมถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เงินลงทุนใน HBV มีมูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนเท่ากับศูนย์ เมื่อเปรียบเทียบกับเงินลงทุนตามราคาทุนจำนวน 32.6 ล้านบาท โดยบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนดังกล่าวไว้เต็มจำนวน ทั้งนี้ เนื่องจาก HBV ซึ่งประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

ณ สิ้นปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทย่อยราย QHI(BVI) มีเงินให้กู้ยืมแก่ HBV จำนวน 8.6 ล้านบาท และ 14.2 ล้านบาท ตามลำดับ (รายละเอียดตาม หัวข้อรายการระหว่างกัน ข้อ (25) Harbour View Joint Stock Company) บริษัทย่อยดังกล่าวจึงอาจมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมทั้งจำนวน เนื่องจาก HBV มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้าค้าประกันเงินกู้ยืมแก่ HBV มาตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากผู้ถือหุ้นแต่ละรายมีภาระที่จะต้องจัดหาเงินให้กับ HBV ตามสัดส่วนการถือหุ้นของแต่ละราย ดังนั้น ในส่วนของ QHI(BVI) และผู้ถือหุ้นอีกรายหนึ่งจึงได้ทำการค้าประกันเงินกู้ยืมรวมเป็นจำนวน 2.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แก่สถาบันการเงิน โดยรับผิดชอบฝ่ายละร้อยละ 50 ของจำนวนเงินกู้ยืมดังกล่าว หรือคิดเป็นภาระค้าประกันของบริษัทเท่ากับ 1.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ถ้าเปรียบเทียบภาระของบริษัทและบริษัทย่อยกับผู้ถือหุ้นรายอื่นที่มีต่อการให้ความช่วยเหลือทางการเงินทั้งหมดของ HBV แล้วจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของ QHI(BVI) ซึ่งเท่ากับร้อยละ 21 ต่อมา HBV ได้มีการเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน แต่บริษัทย่อย (QHI(BVI)) ไม่ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่ายังมีผลการดำเนินงานขาดทุน ทำให้มีสัดส่วนการถือหุ้น ณ สิ้นปี 2550 ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 ทั้งนี้ ในปี 2545 และปี 2551 บริษัทได้ตั้งสำรองเผื่อหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการค้าประกันจำนวน 35.0 ล้านบาท และ 26.0 ล้านบาท ตามลำดับ รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 61.0 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทได้บันทึกภาระหนี้สินดังกล่าวเต็มมูลค่าแล้ว กรณีที่บริษัทต้องชำระคืนหนี้ตามสัญญาการค้าประกันเงินกู้ยืมของ HBV จำนวน 42.8 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 (1.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555) นอกจากนี้ HBV ได้มีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินโดยขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไปถึงปี 2560 ซึ่งทำให้บริษัทลดความเสี่ยงจากการค้าประกันเงินกู้ยืมดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทได้ติดตามฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และการปฏิบัติตามแผนปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของ HBV อย่างใกล้ชิด

ความเสี่ยงจากภาระผูกพันในการออกตราสารหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ จำนวนรวม 20,320.4 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 323.4 ล้านบาท หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 3,985.0 ล้านบาท และหุ้นกู้-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 16,012.0 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.41 เท่า ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ อาจส่งผลกระทบต่อชำระคืนหุ้นกู้ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถมีรายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ดังจะเห็นได้จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการขายบ้านและที่ดินที่ดำเนินการอยู่จำนวน 52 โครงการ มูลค่าขายรวมประมาณ 73,162 ล้านบาท โดยมีมูลค่าการขายเป็นมูลค่าโอนคงเหลือประมาณ 40,092 ล้านบาท และโครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยจำนวน 12 โครงการ มูลค่าขายรวมประมาณ 21,048 ล้านบาท มีมูลค่าขายคงเหลือประมาณ 5,524 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นแหล่งรายได้ของบริษัทในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้สม่ำเสมอจากธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างกระแสเงินสดของบริษัท รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จากธนาคารจำนวนรวม 3,322 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) ซึ่งสามารถใช้เป็นแหล่งเงินทุนของบริษัท

อนึ่งการออกหุ้นกู้ของบริษัทนั้นเป็นไปตามนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงินและเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่มีความผันผวน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระดอกเบี้ยหุ้นกู้และไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ตามกำหนด รวมทั้งสามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2 ต่อ 1 เท่า ตามที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

จากการที่บริษัทและบริษัทย่อยต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเงินทุนส่วนหนึ่งมาจากเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน หรือการออกหุ้นกู้ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินจึงมีส่วนสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทที่ใช้ในการดำเนินงานและพัฒนาโครงการ

จากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่ผันผวน โดยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยในขณะนั้น ซึ่งมาตรการที่บริษัทและบริษัทย่อยนำมาใช้ เช่น การออกหุ้นกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ไปชำระคืนเงินกู้ยืมเดิมบางส่วนที่ส่วนมากจะเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและมีต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงกว่า การออกตัวแลกเงินระยะสั้นซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยต่ำขายให้แก่กลุ่มทุนประเภทสถาบัน ซึ่งเป็นการลดภาระต้นทุนดอกเบี้ยและเหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจประเภทโครงการบ้านที่ต้องการเงินลงทุนระยะสั้นเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ การวางแผนงานก่อสร้างและพัฒนาประสิทธิภาพ การพัฒนาโครงการให้มีระยะเวลาที่สั้นลง เพื่อลดภาระดอกเบี้ยเงินกู้ยืม รวมถึงการจัดสรรเงินกู้ยืมทั้งในส่วนที่เป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวไปใช้ในการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องกับประเภทธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยและสอดคล้องกับประเภทสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีการติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยทั้งในปัจจุบันและในอนาคต และพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

นอกจากนั้น บริษัทได้เพิ่มศักยภาพและช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ ด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอและต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

3.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยมีรายได้หลักมาจากการขายบ้านพร้อมที่ดินในปี 2555 และปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.1 และร้อยละ 60.5 ของรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลำดับ โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย สำหรับบ้านระดับราคาปานกลางขึ้นไปแทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ(หรือที่เรียกว่าบ้านสั่งสร้าง) จากนั้นนโยบายดังกล่าวอาจจะส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการก่อสร้างบ้านเพิ่มสูงขึ้นในระหว่างช่วงการก่อสร้างบ้าน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและบริษัทย่อย เนื่องจากการใช้เงินลงทุนแรกเริ่มพัฒนาโครงการที่สูง และเกิดภาระดอกเบี้ยจ่ายจากการกู้ยืมเงินมาลงทุนในโครงการนั้นๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีวิธีดำเนินการเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยงดังกล่าวดังต่อไปนี้

ก) บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณ ราคาบ้าน แบบบ้าน ขนาดที่ดิน คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง สภาพโครงการ และการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตมาทำการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถสร้างบ้านก่อนขายได้ตรงกับความต้องการและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า เนื่องจากมีความมั่นใจในการรับประกันกรรมสิทธิ์บ้านพร้อมที่ดินตามสัญญาและได้เห็นคุณภาพสินค้าตามสภาพจริงก่อนตัดสินใจซื้อ

ข) บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่และอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์มานานจึงเป็นที่รู้จักและยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ค) บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการประเมินความต้องการซื้อบ้าน(Demand) ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และสภาพแวดล้อมต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาทบทวนและการวางแผนงานก่อสร้างบ้าน หรือการลงทุนในโครงการใหม่ๆ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของระดับปริมาณสินค้าคงเหลือที่บริษัทและบริษัทย่อยสมควรจะมีอยู่ ณ เวลานั้นเป็นสำคัญ เพื่อลดความเสี่ยงจากการใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง โดยการวางแผนงานก่อสร้างเป็นเฟส เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อบ้าน

ความเสี่ยงจากการขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ (Pre-sale)

เนื่องจากในปี 2553 บริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ(Pre-sale) สำหรับบ้านระดับราคาไม่สูงมากถึงราคาปานกลางที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “คาซ่า วิลล์” “คาซ่า ซิตี้” “เดอะทรีสต์ วิลล์” “เดอะทรีสต์ ทาวน์” “เดอะทรีสต์ ซิตี้” “คาซ่า ซีไซด์” และ “กัลได้” รวมถึงอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งการขายบ้านสั่งสร้างนี้เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายและเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การขายบ้านสั่งสร้างมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง เนื่องจากเป็นการตั้งราคาขายก่อนเริ่มก่อสร้าง ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีวิธีการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาก่อสร้างและตกลงราคาค่าวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า ในกรณีที่บริษัทและ

บริษัทย่อยเป็นผู้จัดซื้อจัดหาเองเป็นระยะเวลา 6-12 เดือน ประกอบกับบ้านในระดับราคาดังกล่าวมีขนาดเล็กและอาศัยระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าบ้านระดับราคาสูง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังได้นำระบบการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีแฟลบบริเคชั่น และแบบทันเนลมาใช้กับบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และทาว์นเฮาส์ 2-3 ชั้น เพื่อเร่งระยะเวลาก่อสร้างให้สั้นลง ซึ่งสามารถควบคุมต้นทุนได้

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูง

ปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ทั้งจากจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่เพิ่มขึ้น การเปิดตัวโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งส่งผลให้อุปทานของอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว รวมถึงการนำกลยุทธ์การตลาดต่างๆ มาใช้อย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขายอสังหาริมทรัพย์ ทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงขึ้น อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่อยู่ในตลาดมานาน และมีชื่อเสียงในการขายบ้านในระดับบน และระดับกลางสูง ทำให้ได้เปรียบในด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ คุณภาพและมาตรฐานสินค้า รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยยังได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแต่ละโครงการก่อนการลงทุน เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การคมนาคม การขยายตัวของประชากร ภาวะตลาด คู่แข่งขัน และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังได้มีการขยายการลงทุนในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 1.0 - 2.5 ล้านบาท เพื่อให้ครอบคลุมฐานลูกค้ามากขึ้นซึ่งเป็นการขยายฐานธุรกิจให้ใหญ่ขึ้น ดังนั้นจึง ส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีการเติบโตของยอดขายและลดความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นดังกล่าว

3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการพัฒนาโครงการ

จากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำในปี 2555 ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนบ้านและต้นทุนในการพัฒนาโครงการบ้านให้เพิ่มขึ้น ขณะที่บริษัทและบริษัทย่อยอาจจะไม่สามารถปรับขึ้นราคาขายบ้านและที่ดินได้ ซึ่งผลดังกล่าวนี้อาจจะกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและบริษัทย่อยในอนาคต

อย่างไรก็ตามจากนโยบายในการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถวางแผนการก่อสร้างและซื้อวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า ซึ่งจะช่วยในการควบคุมต้นทุนสินค้าและปริมาณสินค้าคงเหลือได้อย่างมีประสิทธิภาพในช่วงระยะเวลาหนึ่ง รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดทำสัญญาซื้อวัสดุก่อสร้างล่วงหน้าและชำระเงินล่วงหน้าค่าวัสดุก่อสร้างที่คาดว่าจะมีการปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตและจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยมีปริมาณการใช้วัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถเจรจาต่อรองราคาวัสดุก่อสร้างกับผู้ขายหรือผู้ผลิตให้อยู่ในระดับราคาที่ต่ำกว่าซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยเชื่อว่าการดำเนินการดังกล่าวทั้งหมดสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ นอกจากนี้ การนำวิธีการก่อสร้างพรีคาสท์ พรีแฟลบบริเคชั่น และทันเนลมาใช้กับบ้านระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท สามารถลดระยะเวลาก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนทางการเงินและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ อันส่งผลให้บริษัทสามารถรักษาระดับอัตรากำไรของบริษัทและบริษัทย่อยได้ระดับหนึ่ง

ความเสี่ยงการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างและแรงงานฝีมือก่อสร้าง

ด้วยการก่อสร้างบ้านและพัฒนาโครงการบ้านนั้น ต้องอาศัยผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือ โดยเฉพาะสินค้าบ้านที่บริษัทและบริษัทย่อยขายนั้น เป็นสินค้าที่อยู่ในระดับกลางและระดับบนที่มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ ซึ่งผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือที่มีความชำนาญในการก่อสร้างบ้านหรืองานสาธารณูปโภคส่วนกลางโครงการบ้านที่มีอยู่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีจำนวนจำกัดและอาจจะมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทและบริษัทย่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตและขยายตัว

การขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมืออาจจะเป็นอุปสรรคในการผลิตสินค้า การเติบโตของยอดขายสินค้า และการควบคุมคุณภาพของสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมารายใหม่ ๆ ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนสามารถรับเหมางานของบริษัทและบริษัทย่อยได้ รวมทั้ง มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถผู้รับเหมารายใหม่และรายเก่าอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความช่วยเหลือในด้านสภาพคล่องทางการเงินแก่ผู้รับเหมาตามความเหมาะสมและตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีแฟลบบริคเคชั่น และแบบทันเนลมาใช้กับบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น เพื่อลดการพึ่งพาการใช้แรงงานคนและลดระยะเวลาการก่อสร้างบ้าน

3.4 ความเสี่ยงกรณีความขัดแย้งทางการเมืองที่ยืดเยื้อ

กรณีที่ความขัดแย้งทางการเมืองยังคงยืดเยื้อและยังไม่สามารถหาทางออกที่แน่ชัดได้ จะส่งผลกระทบต่ออัตราการขายตัวของเศรษฐกิจหรือจีดีพีในปี 2557 ให้ลดต่ำกว่าปี 2556 จากผลกระทบดังกล่าวจะมีผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการใช้จ่ายและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้ง ชาวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยจะลดลง จึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและธุรกิจโรงแรม

จากผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้น บริษัทและบริษัทย่อยจะมีสภาพคล่องทางการเงินลดลงในอนาคตเนื่องจากยอดขายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และรายได้จากธุรกิจโรงแรมไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีนโยบายเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ดังนี้

1. เน้นหรือเร่งการก่อสร้างบ้านและคอนโดมิเนียมสำหรับโครงการที่มียอดขายดี
2. ลด/ชะลอ/เลื่อนการซื้อที่ดินแปลงใหม่และการลงทุนในสินทรัพย์ขนาดใหญ่
3. ลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่างๆที่ไม่เร่งด่วนหรือไม่มีความจำเป็น
4. บริหารกระแสเงินสด โดยแต่ละโครงการสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเองด้วยการเร่งขายสต็อกบ้าน เพื่อนำเงินมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการนั้น ให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการซื้อ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ของบริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีดังนี้

4.1. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

4.1.1. ธุรกิจโรงแรม

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สยาม ถนนเจริญกรุง บางรัก กทม.	อาคารที่อยู่อาศัยให้เช่า สูง 27 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 26,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,633 ตร.ม.	4-3-20	425 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 411 ล้านบาท)	เช่าช่วง 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 10 ปี	-

4.1.2. ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. คิวเฮาส์ คอนแวนต์ 38 ถนนคอนแวนต์ สยาม บางรัก กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 14 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 26,790 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 12,648 ตร.ม.	2-3-17	80 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 80 ล้านบาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลา เช่าคงเหลือ ประมาณ 6 ปี	-
2. คิวเฮาส์ อโศก 66 สุขุมวิท 21 กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 22 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 44,258 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 20,762 ตร.ม.	2-2-54	200 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 199 ล้านบาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลา เช่าคงเหลือ ประมาณ 9 ปี	-
3. คิวเฮาส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 20 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 28,958 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,979 ตร.ม.	2-3-56	159 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 158 ล้านบาท)	เช่า 28 ปี ระยะเวลา เช่าคงเหลือประมาณ 10 ปี	-
4. คิวเฮาส์ เฟลนิจิต ^{1/} ถนนเฟลนิจิต เขตปทุมวัน กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 18 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 21,382 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 10,825 ตร.ม.	1-1-63	514 (เป็นอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน)	บริษัท	-

หมายเหตุ ^{1/} เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต กองทุน
รวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี เฮาส์ เป็นระยะเวลา 30 ปี

4.1.3. ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์และส่วนกลางอื่นๆ

อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในการดำเนินงานของโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและส่วนกลางอื่นๆ ในบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 324 ล้านบาท

4.2. ที่ดิน และงานระหว่างก่อสร้าง และที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

4.2.1. ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
1. Q Twelve	6 - 1 - 5	665	บริษัทย่อย	-
2. Q.House Avenue พระรามห้า (South)	56 - 1 - 5	1,008	บริษัท	-
3. Q.House Avenue พระรามห้า (North)	28 - 1 - 12	707	บริษัท	-
4. พฤษภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า	4-2-75	15	บริษัท	-
5. พฤษภิรมย์ Regent ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	6 - 1 - 96	178	บริษัท	-
6. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (1)	4 - 0 - 81	61	บริษัท	-
7. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (เลคโซน)	0 - 1 - 94	3	บริษัท	-
8. พฤษภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	43 - 2 - 1	871	บริษัท	-
9. ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบกลาง แยก มหิดล	18 - 1 - 68	161	บริษัท	-
10. ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	36 - 0 - 40	553	บริษัท	-
11. ลัดดาภิรมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	39 - 1 - 99	953	บริษัท	ติดจำนองกับ ธ.กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
12. ลัดดาภิรมย์ ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	20 - 2 - 99	310	บริษัทย่อย	-
13. ลัดดาภิรมย์ ปิ่นเกล้า (2)	0 - 0 - 70	4	บริษัท	-
14. ลัดดาภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 2	9 - 0 - 13	152	บริษัท	-
15. บ้านซื้อคืน	0-1-29	7	บริษัทย่อย	-
16. ลัดดาภิรมย์ วัชรพล-รัตนโกสินทร์	18 - 3 - 48	272	บริษัทย่อย	-
17. วรารมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	35 - 2 - 73	530	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
18. วรารมย์ แก้วนารัฐ	6 - 1 - 30	56	บริษัท	-
19. วรารมย์ เจริญเมือง	15 - 0 - 19	84	บริษัท	-
20. วรารมย์ เพชรเกษม81 (1)	0 - 2 - 69	4	บริษัท	-
21. คาซ่า Grand ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	0 - 2 - 16	11	บริษัท	-
22. คาซ่า Grand ดากสิน-พระรามสอง	18 - 0 - 3	474	บริษัทย่อย	-
23. คาซ่า Grand เพชรเกษม-สาย 1	4 - 3 - 25	161	บริษัท	-
24. คาซ่า Grand รัตนวิเบศร์-ราชพฤกษ์	3 - 3 - 5	97	บริษัทย่อย	-
25. คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	31 - 3 - 66	609	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับ ธ.ทิสโก้ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
26. คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	18 - 2 - 1	763	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
27. คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	19 - 1 - 82	661	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
28. คาซ่า Legend ศรีราชา	8 - 2 - 25	161	บริษัท	-
29. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	34 - 1 - 61	543	บริษัทย่อย	-
30. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	52 - 3 - 39	737	บริษัทย่อย	-
31. คาซ่า Presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	13 - 1 - 57	174	บริษัท	-
32. คาซ่า Presto-พระรามสอง	3 - 2 - 37	89	บริษัทย่อย	-
33. คาซ่า ซีไซด์ ชะอำ	0 - 0 - 95	5	บริษัทย่อย	-
34. คาซ่า ซีไซด์ ระยอง	16 - 2 - 79	159	บริษัทย่อย	-
35. คาซ่า วิลล์ ศรีราชา	7 - 2 - 94	128	บริษัท	-
36. คาซ่า ซิตี บางขุนเทียน-พระรามสอง	2 - 3 - 40	68	บริษัทย่อย	-
37. คาซ่า วิลล์ บางนา-เทพารักษ์	41 - 0 - 79	422	บริษัท	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
38. คาซ่า วิลล์ รังสิต คลองสอง	27 - 0 - 36	336	บริษัทย่อย	-
39. คาซ่า วิลล์ ราชพฤกษ์ พระรามห้า	13 - 3 - 41	232	บริษัทย่อย	-
40. คาซ่า วิลล์ ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	18 - 2 - 15	198	บริษัทย่อย	-
41. คาซ่า วิลล์ รามคำแหง-วงแหวน	24 - 1 - 26	315	บริษัทย่อย	-
42. คาซ่า วิลล์ รามอินทรา-วงแหวน	7 - 1 - 50	109	บริษัทย่อย	-
43. คาซ่า วิลล์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	53 - 1 - 52	422	บริษัทย่อย	-
44. คาซ่า วิลล์ วัชรพล-สุขาภิบาล5	4 - 0 - 90	83	บริษัท	-
45. คาซ่า วิลล์ สุขุมวิท 103	9 - 3 - 75	232	บริษัทย่อย	-
46. เดอะทรีสต์ ซิตี้ เกษตรนวมินทร์-นวลจันทร์	3 - 2 - 76	194	บริษัทย่อย	-
47. เดอะทรีสต์ ซิตี้ งามวงศ์วาน 25	0 - 3 - 87	44	บริษัทย่อย	-
48. เดอะทรีสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	11 - 3 - 35	176	บริษัทย่อย	-
49. เดอะทรีสต์ วิลล์ กาญจนภิเษก-หทัยราษฎร์	41 - 3 - 50	480	บริษัทย่อย	-
50. เดอะทรีสต์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	38 - 2 - 62	465	บริษัทย่อย	-
51. กัสโต้ แกรนด์ รามคำแหง	8 - 2 - 8	234	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
52. กัสโต้ ธานีนานท์	12 - 2 - 81	369	บริษัทย่อย	-
53. กัสโต้ ปิ่นเกล้า	1 - 0 - 63	42	บริษัทย่อย	-
54. กัสโต้ พระราม 2	13 - 0 - 67	298	บริษัทย่อย	-
55. กัสโต้ พหลโยธิน - รามอินทรา	6 - 1 - 63	187	บริษัทย่อย	-
56. กัสโต้ รามคำแหง	12 - 1 - 11	377	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
57. กัสโต้ สาทร	4 - 0 - 72	135	บริษัทย่อย	-
58. กัสโต้ สุขสวัสดิ์	11 - 1 - 38	272	บริษัทย่อย	-

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. สาทร เฮ้าส์	สูง 50 ชั้น พื้นที่รวม 40,591 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 21,776 ตร.ม.	195	10	บริษัท	-
2. คิวคอนโด อโศก	สูง 41 ชั้น พื้นที่รวม 42,832 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 22,362 ตร.ม.	22,362	1,149	บริษัท	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
3. คิวเฮ้าส์คอนโด สุขุมวิท 79	สูง 26 ชั้น พื้นที่รวม 32,762 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 17,705 ตร.ม.	17,705	1,100	บริษัท	-
4. คาซ่า คอนโด ช้างเผือก	สูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่รวม 17,844 ตร. ม. พื้นที่ขายรวม 10,879 ตร.ม.	4,865	133	บริษัท	-
5. คาซ่า คอนโด รัชดา-ราชพฤกษ์	สูง 27 ชั้น พื้นที่รวม 34,950 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 19,710 ตร.ม.	19,710	889	บริษัท	-
6. คาซ่า คอนโด อโศก-ดินแดง	สูง 26 ชั้น พื้นที่รวม 45,479 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 26,248 ตร.ม.	3,844	145	บริษัทย่อย	-
7. เดอะทรัสต์ เรสซิเดนซ์ ปิ่นเกล้า	สูง 30 ชั้น พื้นที่รวม 71,527 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 41,549 ตร.ม.	2,085	72	บริษัทย่อย	-
8. เดอะทรัสต์ เรสซิเดนซ์ พัทธกลาง	สูง 8 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่รวม 24,053 ตร. ม. พื้นที่ขายรวม 16,456 ตร.ม.	7,996	227	บริษัทย่อย	-
9. เดอะทรัสต์ เรสซิเดนซ์ รัชดา - พระราม 3	สูง 33 ชั้น พื้นที่รวม 88,870 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 49,076 ตร.ม.	8,900	327	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
10. เดอะทริส্ট คอนโด งามวงศ์วาน	สูง 32 ชั้น พื้นที่รวม 72,572 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 37,000 ตร.ม.	37,000	508	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับ ธ.ทีดีไอ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
11. เดอะทริส্ট คอนโด นครปฐม เฟส 1	สูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่รวม 17,033 ตร. ม. พื้นที่ขายรวม 11,436 ตร.ม.	11,436	68	บริษัทย่อย	-
12. เดอะทริส্ট คอนโด พญาไท	สูง 24 ชั้น พื้นที่รวม 29,920 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 17,344 ตร.ม.	17,344	198	บริษัทย่อย	-
13. เดอะทริส্ট คอนโด หัวหิน	สูง 7 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่รวม 34,228	24,328	676		-

4.2.2. ที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
1. คิวเข้าสวิลล์ นครพิกซ์	10 - 1 - 64	158	บริษัท	-
2. ลัดดาภิรมย์ ศาลากลาง	52 - 1 - 74	280	บริษัท	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
3. วราภิรมย์ แก้วนาวิรุ 2	83-3-26	71	บริษัท	-
4. วราภิรมย์ เลควิว	77-2-53	291	บริษัท	ติดจำนองกับ ธ.ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
5. คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	46 - 3 - 13	669	บริษัทย่อย	-
6. คาซ่า Premium พระรามสอง	30 - 0 - 76	210	บริษัทย่อย	-
7. คาซ่า Premium อ่อนนุช-วงแหวน	39 - 3 - 30	258	บริษัทย่อย	-
8. คาซ่า Presto พระรามห้า - ราชพฤกษ์	94 - 3 - 90	927	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
9. คาซ่า ซีไซด์ ปริณบุรี	61-1-81	313	บริษัทย่อย	-
10. คาซ่า ซีไซด์ นครปฐม	14 - 1 - 17	85	บริษัทย่อย	-
11. คาซ่า ซีไซด์ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	24 - 2 - 55	14	บริษัทย่อย	-
12. คาซ่า ซีไซด์ วงแหวน-ลำลูกกา	8 - 0 - 43	81	บริษัทย่อย	-
13. คาซ่า ซีไซด์ วงแหวน-ลำลูกกา 2	7-3-27	19	บริษัทย่อย	-
14. คาซ่า ซีไซด์ วงแหวน-ลำลูกกา 3	12 - 1 - 97	19	บริษัทย่อย	-
15. เดอะทรัสต์ ซีไซด์ ประชาอุทิศ 90	25 - 0 - 26	367	บริษัทย่อย	-
16. เดอะทรัสต์ ทาวน์ ปอวิน	21 - 1 - 91	54	บริษัทย่อย	-
17. เดอะทรัสต์ ทาวน์ รังสิต	31 - 2 - 55	164	บริษัทย่อย	-
18. เดอะทรัสต์ วิลล์ มิตรสัมพันธ์	27 - 1 - 0	73	บริษัทย่อย	-
19. เดอะทรัสต์ วิลล์ รังสิต	30 - 3 - 13	119	บริษัทย่อย	-
20. เดอะทรัสต์ ซีไซด์ สุขุมวิท-ศรีนครินทร์	20 - 3 - 88	249	บริษัทย่อย	-
21. กัสได้ ดอนเมือง 1	26 - 3 - 85	259	บริษัทย่อย	-
22. กัสได้ เทพารักษ์	28 - 2 - 17	171	บริษัทย่อย	-
23. กัสได้ บางนา สุวรรณภูมิ	38 - 1 - 61	249	บริษัทย่อย	-
24. ที่ดินเปล่า อ.แมริม	5-0-97	13	บริษัท	-

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
1. คิว ซีไซด์ ชะอำ	สูง 7 ชั้น 1 อาคาร สูง 4 ชั้น 6 อาคาร และวิลล่า 2 หลัง พื้นที่รวม 11,680 ตร.ม.	11,299	319	บริษัทย่อย	-
2. คิวเฮาส์คอนโด พหลโยธิน เชียงราย	สูง 8 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ รวม 17,233 ตร.ม.	11,842	69	บริษัท	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
3. คาซ่า ซีไซด์ คอนโด ระยอง	สูง 7 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่รวม 9,080 ตร.ม.	7,292	14	บริษัทย่อย	-
4. คาซ่าคอนโด แคมป์ส เชียงดอยสุเทพ	สูง 4 ชั้น 9 อาคาร พื้นที่รวม 9,000 ตร.ม.	6,300	52	บริษัท	-
5. คาซ่าคอนโด เจริญนคร	N/A	N/A	253	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงาน ใหญ่
6. คาซ่าเรสซิเดนซ์ ระยอง	N/A	N/A	89	บริษัทย่อย	-
7. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาเหนือ	สูง 26 ชั้น พื้นที่รวม 29,270 ตร.ม.	16,115	142	บริษัทย่อย	-
8. เดอะทรัสต์ เรสซิเดนซ์ เกษตร-นวมินทร์ (อาคารพาณิชย์)	N/A	N/A	13	บริษัทย่อย	-
9. เดอะทรัสต์ คอนโด ชะอำ	N/A	N/A	17	บริษัทย่อย	-
10. เดอะทรัสต์ คอนโด คอลฟีลเบย์	N/A	N/A	2	บริษัทย่อย	-
11. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 2	N/A	N/A	68	บริษัทย่อย	
12. เดอะทรัสต์ คอนโด นิคมอมตะนคร	สูง 8 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ รวม 23,960 ตร.ม.	14,632	101	บริษัทย่อย	
13. เดอะทรัสต์ คอนโด ระยอง	N/A	N/A	58	บริษัทย่อย	
14. เดอะทรัสต์ คอนโด รัตนาธิเบศร์	สูง 37 ชั้น พื้นที่รวม 54,118 ตร.ม.	28,894	271	บริษัทย่อย	

4.3. สิทธิการเช่า

4.3.1. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารโรงแรม

โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 21 ตุลาคม 2537
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท สยามสินธร จำกัด (ผู้ให้เช่า) กับ บริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่าช่วง) (ณ 1 กรกฎาคม 2550 บริษัท สยามพาณิชย์ เรียลเอสเตท จำกัด (ผู้ให้เช่า) ได้โอน สิทธิการเช่าให้แก่บริษัท สยามสินธร จำกัด)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ โดยแบ่งเช่าช่วงพื้นที่ชั้นที่ 1 และ ชั้นที่ 6 ถึงชั้นที่ 27
อายุของสัญญา	29 ปี 6 เดือน 19 วัน นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2556)	9 ปี 6 เดือน 19 วัน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none">- ผู้ให้เช่าให้บริษัทแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ เพื่อประกอบกิจการให้ เช่าห้องพัก โดยจ่ายค่าเช่าตามจำนวนเงินที่ระบุไว้ในสัญญา- บริษัทซึ่งเป็นผู้เช่าช่วงต้องผูกพันปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญาเช่าเดิมด้วย- บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าช่วงตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันในการกู้เงิน จากธนาคาร หรือสถาบันการเงินได้- บริษัทต้องทำประกันอัคคีภัยทรัพย์สินที่เช่าช่วงไว้กับบริษัทประกันภัยที่บริษัท รัชต์ภาคย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เห็นชอบ ตามวงเงินและเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน สัญญา- บริษัทจะต้องดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าช่วง และเป็นผู้รับผิดชอบใน ค่าใช้จ่ายเพื่อการบำรุงซ่อมแซมดังกล่าว- เมื่อครบอายุการเช่าช่วงตามสัญญา หรือเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง บริษัทจะต้องส่ง มอบทรัพย์สินที่เช่าช่วงคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพซ่อมแซมดีแล้วปลอดจากพันธะ หรือภาระผูกพันใดๆ ทั้งสิ้น- ในกรณีที่ผู้ให้เช่าเดิม และผู้ให้เช่าตกลงกันต่ออายุสัญญาเช่าเดิมออกไป หาก บริษัทประสงค์ที่จะต่ออายุสัญญาเช่าช่วง จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบและทำการ ตกลงกับผู้ให้เช่าล่วงหน้าก่อนครบกำหนดสัญญาอย่างน้อย 6 เดือน

4.3.2. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารสำนักงานให้เช่า

1. โครงการคิวเฮาส์ คอนแวนต์

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 7 มิถุนายน 2532
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท สยามวิวดেন্টโปรดักส์ จำกัด (ผู้ให้เช่า) กับ บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดิน 2 ไร่ 3 งาน 17 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนคอนแวนต์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2532
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2556)	5 ปี 5 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานและสถานการค้า ซึ่งหากบริษัทจะใช้ที่ดินที่เช่าเพื่อประกอบกิจการอื่นจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา - บริษัทจะต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตลอดอายุสัญญาเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า อย่างไรก็ตามผู้ให้เช่ามีสิทธิที่จะปฏิเสธการรับไว้ซึ่งกรรมสิทธิ์ในอาคาร ในกรณีเช่นนี้บริษัทต้องรื้อถอนขนย้ายอาคารและสิ่งปลูกสร้างออกจากที่ดินเช่า - ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างเอาประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา - บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินเช่าภายใต้เงื่อนไขในสัญญา - สิทธิการเช่าตามสัญญานี้จะโอนให้แก่ผู้อื่นมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า - บริษัทจะนำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ไปเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์ เมื่อได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า

2. โครงการคิวเฮาส์ อโศก

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 9 พฤศจิกายน 2532
คู่สัญญา	ระหว่าง ผู้ให้เช่าซึ่งเป็นบุคคลธรรมดา 2 ราย กับ บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดินระยะยาว ซึ่งบริษัทได้จ่ายเงินมัดจำไปส่วนหนึ่ง พื้นที่รวม 2 ไร่ 2 งาน 54 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 21 (ซอยอโศก) กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างอาคาร และ/หรือ สิ่งปลูกสร้างบางส่วน
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2535
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2556)	8 ปี 11 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none">- บริษัทเช่าที่ดินเพื่อทำการปลูกสร้างอาคารและประกอบกิจการตามวัตถุประสงค์ ของบริษัท โดยทำการปลูกสร้างอาคารด้วยทุนที่บริษัทจัดหาเอง- บริษัทจ่ายค่าเช่า และเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ในที่ดินเช่าและอุปกรณ์ ต่างๆ ผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันทีก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะ ใช้สิทธิให้ผู้เช่าทุบทำลายอาคารและสิ่งปลูกสร้างก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะให้สิทธิผู้ เช่าทำการเช่าที่ดินต่อไป หรือโอนสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลอื่นด้วย ความเห็นชอบของผู้ให้เช่า- บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการรื้อถอน ปรับปรุง ก่อสร้าง ดูแล ซ่อมแซมที่ดินที่เช่า ตลอดจนอาคารและสิ่งปลูกสร้าง- บริษัทมีสิทธิให้ผู้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดใน สัญญา- บริษัทตกลงทำประกันวินาศภัยอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามเงื่อนไขที่ระบุใน สัญญา- บริษัทมีสิทธินำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ ไปเป็นประกันไว้กับสถาบันการเงินใน การขอสินเชื่อ

3. โครงการค้ำเค้นเข้าสําสห

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 25 สิงหาคม 2535
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ธรรมบํดษิต จำกัด (ผู้ให้เข้า) กับ บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดิน 2 ไร่ 3 งาน 56 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ สัญญาเช่าอาคารที่ปลูกสร้างบนที่ดินดังกล่าว
อายุของสัญญา	28 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537 และต่ออายุสัญญาอีกได้ 2 ปี ในกรณีที่ บริษัทมีความประสงค์จะเช่าต่อ รวมอายุสัญญา 30 ปี
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2556)	10 ปี - เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none">- บริษัทเช่าที่ดินดังกล่าวโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปลูกสร้างอาคารสูงสำหรับให้เช่า และให้บริการ โดยบริษัทจะทำการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินเช่า โดยกรรมสิทธิ์ของอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะเป็นของผู้ให้เช่า กรรมสิทธิ์ในงาน ระบบ เครื่องมือ และอุปกรณ์ เป็นของบริษัท และจะตกเป็นของผู้ให้เช่าเมื่อ สัญญาเช่าสิ้นสุดลง- ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัททำการเช่าอาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โดยผู้ให้เช่ายินยอม ให้บริษัทนำสถานที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้- บริษัทจ่ายค่าเช่าที่ดิน และอาคาร และวางเงินประกันความเสียหาย ตามเงื่อนไข ที่ระบุในสัญญา- บริษัทสามารถนำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้ภายใต้ภาระและความ ผูกพันตามสัญญานี้- บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้เป็นหลักประกันการกู้เงินจาก สถาบันการเงินสำหรับการใช้จ่ายในการปลูกสร้างอาคารในโครงการนี้- บริษัทจะต้องบำรุงรักษาอาคารที่เช่าตลอดระยะเวลาเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของ บริษัท- ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุใน สัญญา

4.3.3 สัญญาเช่าระยะสั้นอาคารโรงแรม

1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ เพลินจิต (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ วิทยา”)

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 1 มกราคม 2554
คู่สัญญา	ระหว่างกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้อง แลนด์ แอนด์ เฮาส์ – II (ผู้ให้เช่า) กับบริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด(ผู้เช่า) (บริษัทย่อย)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ เพลินจิต ซึ่งเป็นอาคารโรงแรมสูง 28 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 67 ตารางวา ตั้งอยู่บนถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2556 และมีการขยายอายุสัญญาเช่าถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2556)	1 ปี
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทย่อยเช่าโครงการดังกล่าว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปประกอบกิจการให้เช่าแก่บุคคลทั่วไป และมีสิทธินำทรัพย์สินที่เช่าไปให้เช่าช่วงแก่บริษัทย่อยของผู้เช่าได้ - บริษัทย่อยต้องจ่ายค่าเช่าและเงินเพิ่มตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญาเช่า - บริษัทย่อยจะรับผิดชอบบรรดาค่าไฟฟ้า ค่าประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีบำรุงท้องที่ ภาษีโรงเรือนและที่ดินในทรัพย์สินที่เช่า - บริษัทย่อยจะใช้ทรัพย์สินที่เช่าตามวัตถุประสงค์ที่ระบุในสัญญาเท่านั้น กรณีที่ผู้เช่าจะนำทรัพย์สินที่เช่าไปใช้ประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากนี้ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทย่อยจะดูแลบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าให้อยู่ในสภาพดีตามอายุการใช้งานอยู่เสมอในกรณีที่ต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมตามปกติ ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

2. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เพชรบุรี”)
โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”)
และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”)

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 19 กรกฎาคม 2555
คู่สัญญา	ระหว่างกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (ผู้ให้เช่า) กับบริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลตี้ จำกัด(ผู้เช่า) (บริษัท ย่อย)
ลักษณะสัญญาเช่า	<p>สัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงโรงแรมจำนวน 3 โครงการ ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none">- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า เป็นอาคารโรงแรมสูง 28 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 2 งาน 25 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 6 ซอยสมประสงค์ 3 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 เป็นอาคารโรงแรมและอาคารที่พักอาศัยให้เช่า 2 อาคาร สูง 28 ชั้น และสูง 5 ชั้นตามลำดับ รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 32 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 39 ซอยสุขุมวิท 10 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม เป็นอาคารโรงแรมสูง 24 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 34 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 60 ซอยตันสน(ถนนหลังสวน ซอย 1) แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันเริ่มระยะเวลาการเช่าที่เข้าเงื่อนไขบังคับก่อน (วันที่ 20 กรกฎาคม 2555)
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2556)	1 ปี 7 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none">- ผู้เช่าจะรับผิดชอบในการดูแล ซ่อมแซม หรือการกระทำใดๆ ทั้งปวงบนทรัพย์สินที่เช่า และทรัพย์สินที่เช่าช่วง ในกรณีที่จำเป็นเพื่อให้ทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วงมีลักษณะเป็นโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ โดยให้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวถือเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานตามงบประมาณที่QHHRอนุมัติหรือได้

กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงนี้

- ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าตกลงดำเนินการจัดทำ และจัดส่งเอกสารให้แก่ QHHR ภายในเวลาที่กำหนด ได้แก่ งบกำไรขาดทุนประจำเดือน/รายไตรมาส / รายปี ในกรณีที่ QHHR ถูกฟ้องร้อง เรียกร้องให้รับผิดชอบ หรือคดีใช้เงินจำนวนใดๆ เนื่องจากความคลาดเคลื่อนของข้อมูลผู้เช่าที่จัดทำและส่งให้แก่QHHR ผู้เช่าจะปลดเปลื้องความรับผิดชอบดังกล่าวโดยไม่ชักช้า
- ผู้เช่าตกลงที่จะจัดส่งงบประมาณการดำเนินการ และงบประมาณการค่าใช้จ่ายที่เป็นทุนประจำปีของโครงการให้ QHHR ภายในกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วง
- ผู้เช่าตกลงจะไม่ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ เว้นแต่การก่อหนี้หรือภาระผูกพันอันเกิดขึ้นเนื่องจากหรือวัตถุประสงค์ของการเช่าหรือการเช่าช่วง รวมทั้งผู้เช่าตกลงจะดำรงสัดส่วนของหนี้สินต่อทุน(Debt to Equity Ratio)ของผู้เช่าไว้ในอัตราไม่เกิน 2 ต่อ 1 โดยคำนวณเฉพาะการก่อหนี้ซึ่งเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ไม่รวมถึงการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น
- ผู้เช่าจะดำรงทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วที่ปรากฏในงบการเงินประจำปีที่ได้รับจากการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีไว้ไม่น้อยกว่า 5 ล้านบาทตลอดเวลา
- ผู้เช่าจะไม่ก่อให้เกิดภาระผูกพันใดๆเหนือทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วง
- ผู้เช่าตกลงจะจัดให้มีและจะดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆที่สำคัญต่อการประกอบกิจการโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ตลอดระยะเวลาตามสัญญาฉบับนี้

4.4. ภาระค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการบ้านพร้อมที่ดินเพื่อขายและโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและยังไม่ได้พัฒนาของบริษัทบางส่วนถูกใช้ค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน

4.5. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจที่ส่งเสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม แล้วแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ สำหรับนโยบายการบริหารงานจะให้ความอิสระในการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนบริษัทซึ่งรวมถึงจำนวนตัวแทน เพื่อเข้าร่วมบริหารบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ โดยบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

ทั้งนี้ บริษัทสามารถสรุปเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ได้ดังนี้

- เงินลงทุนในบริษัทย่อย (บริษัทลงทุนโดยตรง)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ลงทุนในบริษัทต่างๆ ให้เช่าอาคารที่พักอาศัยและรับจ้างบริหารอาคาร	100	77
บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	3,000
บริษัท คิว.เอส.แมนเนจเม้นท์ จำกัด (ถือหุ้นโดย บจ. เดอะ คอนเฟิเดนซ์ ในอัตราร้อยละ 19)	รับบริหารงานสาธารณูปโภคส่วนกลางโครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย	81	306
บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า	100	5
บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ โฮสพิทอลิตี้ จำกัด	ธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้เช่าและโรงแรม	100	5

- เงินลงทุนที่ลงทุนโดยบริษัทย่อย (บริษัทลงทุนผ่านบริษัทย่อย)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ คอนเฟิเดนซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดย บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	1,000
บริษัท คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5
บริษัท คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5
บริษัท ไอเดีย ฟิตติ้ง จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	จำหน่ายและติดตั้งเฟอร์นิเจอร์	100	5
บริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	ลงทุนในบริษัทต่าง ๆ	100	31
บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน	100	5
บริษัท คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาหุ้น (ล้านบาท)
บริษัท คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5

- เงินลงทุนในบริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาหุ้น (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีส่วนได้เสีย (ล้านบาท)
บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์	ธุรกิจค้าปลีก	19.77	651	2,638
บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด(มหาชน)	ลงทุนในธนาคาร	21.60	2,759	3,220
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงานให้เช่า	29.66	2,018	1,301
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์	31.33	1,053	479

สำหรับเงินลงทุนในบริษัทอื่นที่มีผลการดำเนินงานขาดทุน ได้แก่ Harbour View Joint Stock Company บริษัทมีนโยบายที่จะให้ความช่วยเหลือทางการเงินในรูปแบบเงินกู้ยืม และ/หรือการค้าประกัน ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท รวมทั้งติดตามการดูแลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบ ด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไป

6.1. ข้อมูลของบริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัท	: บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) Quality Houses Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107536000579
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: ชั้นที่ 6-7 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 0-2677-7000 โทรสาร : 0-2677-7011-2
เว็บไซต์	: www.qh.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 9,183,784,692 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 9,183,767,553 บาท (ณ วันที่ 11 ตุลาคม 2556)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	: 1 บาท

6.2. ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

- 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สำนักงานใหญ่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
โทรศัพท์ : 0-2229-2800
โทรสาร : 0-2359-1259
- 2) ผู้สอบบัญชี : นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4521
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน
เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด)

193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก

ตัดใหม่ กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 0-2264-777

โทรสาร : 0-2264-0789-90

- 3) ที่ปรึกษากฎหมาย : สำนักงานบัญชา ทนายความ และการบัญชี
- 34/17 ถ.เจริญสุขุมวิท แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย
- กรุงเทพฯ 10700
- โทรศัพท์ : 0-2424-9512
- โทรสาร : 0-2424-4897

- 4) สถาบันการเงินที่ติดต่อ : ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด(มหาชน)
- สำนักงานใหญ่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ถนนสาทรใต้
- แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
- โทรศัพท์ : 0-2677-7111
- โทรสาร : 0-2677-7220

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร

กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์ : 0-2777-7777

บริษัท ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

44 อาคารหลังสวน ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน

กรุงเทพมหานคร 10330

โทรศัพท์ : 0-2638-8000 และ 0-2626-7000

โทรสาร : 0-2633-9026

5) บริษัทหลักทรัพย์จัดการ
กองทุน : บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด

เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์ สาทร

ชั้น 14 ถนนสาทรใต้

แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร

กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ : 0-2286-3484 และ 0-2679-2155

โทรสาร : 0-2286-3585

6) ผู้ประเมินทรัพย์สิน
โครงการ : บริษัท แกรนด์ แอสเซท แอดไวเซอรี จำกัด

1350/279-283 อาคารไทยนครทาวเวอร์ ชั้น 16

ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง

กรุงเทพมหานคร 10250

โทรศัพท์ : 0-2719-4500

โทรสาร : 0-2719-5070-71

บริษัท บริษัท ทีเอฟพี แวลูเอชัน จำกัด

121/101 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 37

ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 0-2642-2712-14 , 0-2641-3631-35

โทรสาร : 0-2642-2711