

## 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 ไฟแนนซ์เซียล 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**  
สร้างสรรค์บรรยากาศและวัฒนธรรมการทำงาน รวมทั้งปรับปรุงสิทธิประโยชน์ต่างๆ ของพนักงาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด

- **ด้านบุคลากร**
  - ดำเนินงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ด้วยความบริสุทธิ์โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน
  - 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) คิดเป็นมูลค่าหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด 812.0 ล้านบาท
- ปี 2549 บริษัทและบริษัทย่อยได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมสวนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องและ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ สำหรับโครงการประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการ คิวเฮาส์ เฟลินจิต และโครงการ คิว

เฮาส์ ลุ่มพินี ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ ซึ่งได้รับอนุมัติจากสำนักงาน 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 และคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราวๆ คราวละไม่เกิน 5 ปี

- ปี 2555 บริษัทได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโรงแรม จำนวน 3 โรงแรม คือ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เพชรบุรี”) โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 (เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”) และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม (เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”) ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ 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 เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะว่าจ้างให้บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เป็นผู้บริหารจัดการโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ต่อไป

#### 1.4. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

##### 1.4.1. ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด(มหาชน) บริษัทย่อย และบริษัทร่วมดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า 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

(1.1) บริษัท เดอะ คอนฟีเดนซ์ จำกัด ถือหุ้นโดย บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านทาวน์เฮ้าส์ และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

(1.2) บริษัท คิว.เอส. แมเนจเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 80.58 และส่วนที่เหลือร้อยละ 19.42 ถือหุ้นโดยบริษัท เดอะ คอนฟีเดนซ์ จำกัด ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจรับบริหารงานสาธารณูปโภคโครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย

(1.3) บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

(1.4) บริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจให้เช่าหน่วยในอาคารที่พักอาศัย รับจ้างบริหารอาคาร และลงทุนในบริษัทต่างๆ

(1.5) บริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล (ปว) จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจการลงทุนใน Harbour View Joint Stock Company ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟอง ประเทศเวียดนาม และได้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 14.15

(1.6) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดระยอง

(1.7) บริษัท คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดเพชรบุรี

(1.8) บริษัท คิว.เฮาส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและขายแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปให้กับโครงการบ้านสำหรับบริษัทและบริษัทในเครือ

(1.9) บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวในจังหวัดกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล

(1.10) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัทคาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยในจังหวัดชลบุรี

(1.11) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โฮส จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

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

(1.13) บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทาลิตี้ 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 2557 ได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.87 บริษัทร่วมดังกล่าวประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าเพื่อการก่อสร้าง ตกแต่ง และซ่อมแซมบ้านและที่อยู่อาศัยพร้อมกับการให้บริการอย่างครบวงจร (One Stop Shopping) เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า และการให้บริการพื้นที่ร้านค้าให้เช่า โดยในปัจจุบันบริษัทร่วมดังกล่าวมีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 71 สาขาทั่วประเทศซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 21 แห่ง และต่างจังหวัด 50 แห่ง โดยมีรูปแบบ “เมกา โฮม” จำนวน 4 แห่ง

(ข) บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.34 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) โดยบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นโฮลดิ้งคอมพานีที่จัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด(มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์ โดยให้บริการเกี่ยวกับเงินฝาก สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อธุรกิจ และสินเชื่อบุคคล โดยบริษัทร่วมดังกล่าวถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

(ค) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 25.66 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าและได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ จำนวน 7,970 ล้านบาท อาคารสำนักงานให้เช่าที่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ ลงทุน ได้แก่ โครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี โครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และโครงการเวฟ เฟลส

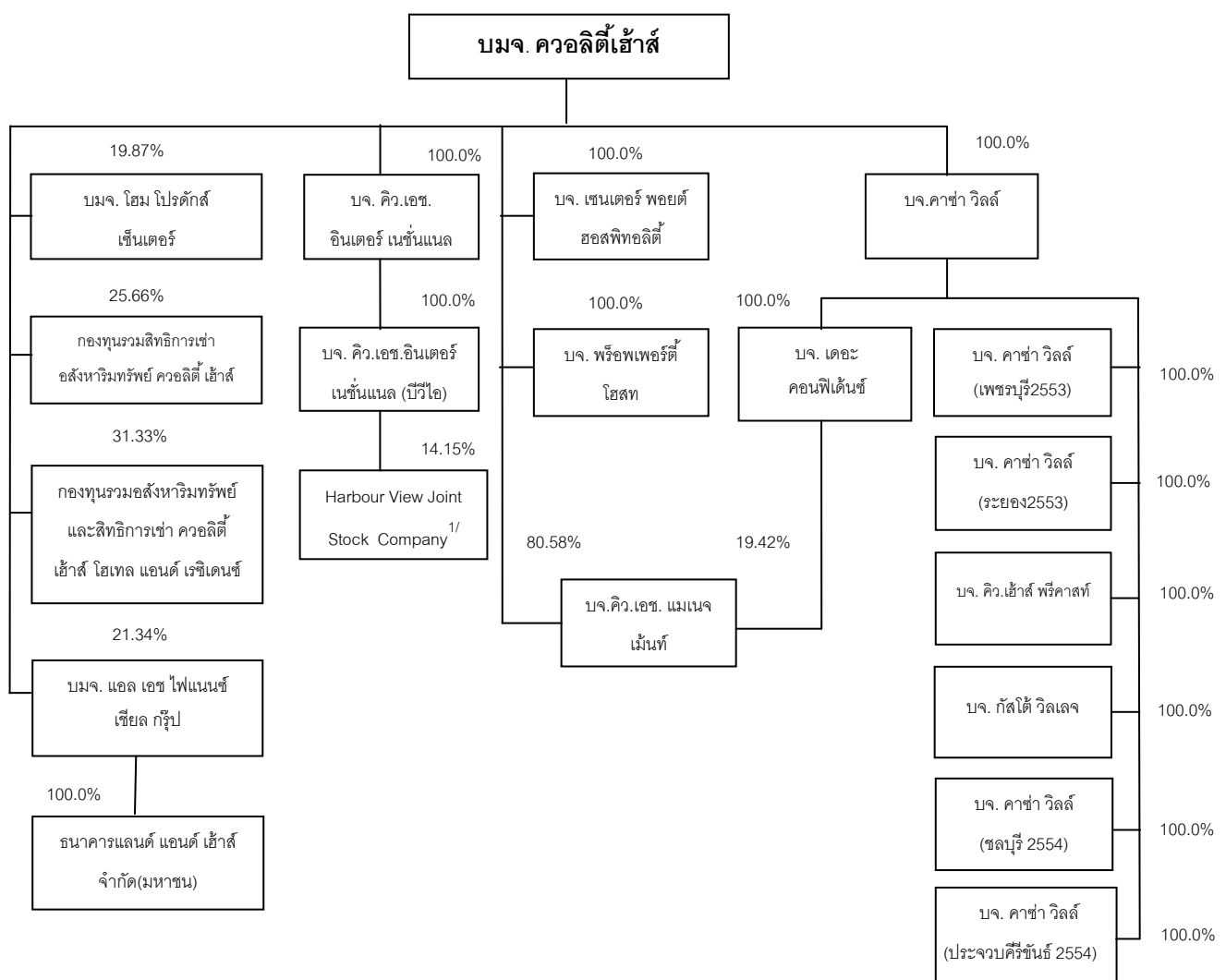
(ง) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ रेซิเดนซ์ จัดตั้งขึ้นในเดือนกรกฎาคม 2555 ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 31.33 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ 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 เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”) และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม (เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”)

#### 1.4.2.3 บริษัทอื่น ได้แก่

Harbour View Joint Stock Company ซึ่งดำเนินธุรกิจโรงแรม และอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม โดยเดิมบริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ถือหุ้นร้อยละ 21 ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นได้ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 สาเหตุจากบริษัทไม่ได้ทำการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ดังกล่าว ที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เนื่องจากเห็นว่าบริษัทดังกล่าวมีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

#### โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557



หมายเหตุ <sup>1/</sup> ผู้ถือหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 85.85 ของ Harbour View Joint Stock Company ซึ่งไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่

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

#### 1.4.3. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งนโยบายการดำเนินธุรกิจหลักในช่วงระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า (ปี 2558 - ปี 2560) บริษัทและบริษัทย่อยยังคงมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย เนื่องจากเป็นธุรกิจหลักที่ทำกำไรได้สูงและสามารถหมุนกลับมาเป็นเงินสดหรือชำระคืนเงินทุนได้เร็ว ส่งผลให้สภาพคล่องทางการเงินเพิ่มขึ้นและสามารถลดภาระหนี้ได้เร็วขึ้น รวมทั้งบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยขยายการลงทุนในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 1.0 - 2.5 ล้านบาท ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัดเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางทางธุรกิจและการเติบโตของยอดขายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## 2.1. โครงสร้างรายได้

## โครงสร้างรายได้บริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทรายได้ <sup>1/</sup>	ดำเนินการโดย	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์							
1.1 ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และบริษัทย่อย <sup>2/</sup>	8,639	57	11,926	57	14,725	66
1.2 ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และบริษัทย่อย <sup>3/</sup>	3,345	22	6,552	31	5,427	24
1.3 ธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้เช่า	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และ บจ.คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล	746	5	863	4	700	3
1.4 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า	บมจ.ควอลิตีเฮาส์	347	2	359	2	367	2
รวมรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์		13,077	86	19,700	94	21,219	95
2) รายได้อื่นๆ							
2.1 กำไรจากการขายทรัพย์สินและโอนสิทธิการเช่าอาคาร	บมจ.ควอลิตีเฮาส์	1,183	8	140	1	-	-
2.2 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	บมจ.ควอลิตีเฮาส์	802	5	943	4	1,060	4
2.3 อื่นๆ	บมจ.ควอลิตีเฮาส์ และบริษัทย่อย	149	1	159	1	158	1
รวมรายได้อื่นๆ		2,134	14	1,242	6	1,218	5
รวม		15,211	100	20,942	100	22,437	100

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้ของบริษัทมาจากการจำหน่ายในประเทศทั้งสิ้น

<sup>2/</sup> บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจ.คาซ่า วิลล์ บจ. เดอะ คอนฟีเด็นซ์ บจ.คาซ่า วิลล์(เพชรบุรี 2553) บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) และบจ.กัสดี วิลเลจ

<sup>3/</sup> บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจ. คาซ่า วิลล์ บจ. เดอะ คอนฟีเด็นซ์ และบจ. คาซ่า วิลล์(ประจวบคีรีขันธ์ 2554)



## โครงสร้างส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ดำเนินการ โดย	% การถือ หุ้นของบริษัท ณ 31 ธ.ค. 2557	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1. ธุรกิจอาคารสำนักงานให้ เช่า - อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี อาคารคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และ อาคารเวฟ เฟลส	กองทุนรวมสิทธิ การเช่า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์	25.66	122	15	122	13	129	12
ยอดรวม			122	15	122	13	129	12
2. ธุรกิจโรงแรม - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิด ลม	ก อ ง ทุ น ร ว ม อสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮ เทล แอนด์ เรซิ เดนซ์	31.33	5	1	32	3	29	3
ยอดรวม			5	1	32	3	29	3
3. ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง	บมจ.โฮม โปร ดัคส์เซ็นเตอร์	19.87	528	66	606	64	648	61
ยอดรวม			528	66	606	64	648	61
4. ธุรกิจการลงทุน	บมจ. แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป	21.34	147	18	183	20	254	24
ยอดรวม			147	18	183	20	254	24
ยอดรวมทั้งสิ้น			802	100	943	100	1,060	100

## 2.2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.1. การจัดแบ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการจัดแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มตามประเภทของธุรกิจแต่ละประเภท โดยจะใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่แตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

## ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่

## - ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินการจัดสรรที่ดินขายพร้อมบ้าน โดยจะพิจารณาที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม มีการจัดสรรที่ดินออกเป็นแปลงย่อยๆ และสร้างบ้านบนที่ดินดังกล่าว พร้อมทั้งมีการดำเนินการพัฒนาสาธารณูปโภค

ต่างๆ 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	พฤษภิรมย์ / พฤษภิรมย์ Regent	ลัดดารมย์ / ลัดดารมย์ Elegance	วราภิมย์/ วราภิมย์ Premium
	> 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
	Casa Grand/Legend	Casa Premium	Casa Ville/Presto	Casa Seaside	Casa City
	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	
	The Trust Town Home	Gusto Town Home	The Trust
	3-5 ล้านบาท	2-3 ล้านบาท	3-4 ล้านบาท
1. บจ. เดอะ คอนเฟิเดนซ์	✓		✓
2. บจ. กัสโต้ วิลเลจ		✓	

### - ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย โดยพิจารณาโครงการที่มีผลตอบแทนการลงทุนที่เหมาะสม มุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการใจกลางเมืองหรือใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า (BTS) และรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) ทั้งในเส้นทางปัจจุบันและส่วนต่อขยายในอนาคต รวมทั้งบริเวณแหล่งชุมชนที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวกเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังได้ขยายโครงการไปในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ ได้แก่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดนครปฐม

ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานและการดำเนินชีวิต โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มเจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป รวมทั้งพนักงานบริษัทหรือคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน และมีรูปแบบการใช้ชีวิตในเมืองเป็นส่วนใหญ่ โดยใช้ชื่อโครงการตามประเภทสินค้า ดังนี้

(ราคาต่อหน่วย)

บริษัท	สินค้าระดับบน		สินค้าระดับกลาง	สินค้าระดับล่าง
	Q Condo	Q House Condo	Casa Condo	The Trust Condo
	14-140 ล้านบาท	3-7 ล้านบาท	2-5 ล้านบาท	1.5-4 ล้านบาท
1.บมจ. ควอลิตี้เฮาส์	✓		✓	
2.บจ. คาซ่า วิลล์		✓	✓	
3.บจ. เดอะ คอนเฟิชั่นส์				✓

### ข) ธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ให้เช่า ได้แก่

#### - ธุรกิจโรงแรม

บริษัทได้ก่อสร้างอาคารโรงแรมและเช่าอาคารโรงแรมภายใต้ชื่อ “เชนเตอร์ 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 บริษัทยังให้ความสำคัญกับ

คุณภาพของอาคารที่ได้มาตรฐาน การให้บริการที่มีคุณภาพ และมีการวางรูปแบบพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินธุรกิจต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

#### ค) ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้รับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า ดังนี้

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

#### ง) ธุรกิจการลงทุน

บริษัทได้ลงทุนโดยตรงและทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยในบริษัทและกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ตามรายละเอียดต่างๆ ดังต่อไปนี้

- Harbour View Joint Stock Company (“HVC”) บริษัทได้ลงทุนทางอ้อมใน HVC โดยบริษัทได้ถือหุ้นในบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (QHI) ในสัดส่วนร้อยละ 100 และ QHI ได้ถือหุ้นในบริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (“QHI (BVI)”) ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดย QHI (BVI)ได้เข้าไปลงทุนใน HVC ในสัดส่วนร้อยละ 14.15 HVC ประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟงประเทศเวียดนาม
- บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.87 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วมซื้อย่อย (ก))
- บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งที่ได้ลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.34 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วมซื้อย่อย (ข))
- กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ (“QHPPF”)
 

บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือโครงการคิวเฮาส์ เฟลินจิต และโครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ (เดิมชื่อ

“กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์”) และบริษัทเข้าลงทุนใน QHPF โดยบริษัทได้ลงทุนใน QHPF จำนวน 204.5 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.66 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHPF 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
เจ้าของกรรมสิทธิ (เดิม)			
- ที่ดิน	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	บุคคลธรรมดา <sup>1/</sup>	บุคคลธรรมดา <sup>1/</sup>
- 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 <sup>1/</sup> บุคคลธรรมดาไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

#### - กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ 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 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หน่วย

ละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดไม่เกิน 1,120 ล้านบาทโดยประมาณ หรือคิดเป็นสัดส่วนไม่เกิน 1 ใน 3 ของจำนวนหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHHR ซึ่งบริษัทได้ลงทุนในกองทุนรวมเป็นจำนวน 105.3 ล้านบาท มูลค่ารวม 1,053 ล้านบาท

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีมติอนุมัติให้บริษัท เซ็นเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 99.99 และเข้าช่วงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการของโครงการเซ็นเตอร์ พอยต์ที่ QHHR เข้าลงทุนทั้ง 3 โครงการ โดยบริษัท เซ็นเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินข้างต้นจาก QHHR เป็นระยะเวลา 3 ปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มระยะเวลาการเช่า ในอัตราค่าเช่าและค่าเช่าช่วงตามที่กำหนด และบริษัท เซ็นเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะให้คำมั่นแก่ QHHR ว่า จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินที่เช่าจาก QHHR ภายหลังจากสิ้นสุดสัญญาเช่าและเช่าช่วง (แล้วแต่กรณี) เป็นระยะเวลา 3 ปี หาก QHHR มีความประสงค์ โดยจะมีข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ เหมือนกับสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงเดิมทุกประการ รวมถึงสิทธิในการขอต่ออายุสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงไปอีกครั้งละ 3 ปี นับจากวันสิ้นสุดของสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงแต่ละฉบับ รวมทั้งมีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าค้าประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าอาคารพักอาศัยโรงแรมเซ็นเตอร์ พอยต์ ซิตี้ลม ของกองทุนรวมที่มีต่อสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“สำนักงานทรัพย์สินฯ”) ในฐานะลูกหนี้ร่วม ซึ่งการเข้าค้าประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าของกองทุนรวมต่อสำนักงานทรัพย์สินฯ นี้ คิดเป็นมูลค่ารวมในเบื้องต้นประมาณ 86.2 ล้านบาท

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

**สรุปรายละเอียดของทรัพย์สินที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เข้าลงทุน มีดังต่อไปนี้**

รายละเอียด	โรงแรมเซ็นเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ	โรงแรมเซ็นเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท10	โรงแรมเซ็นเตอร์ พอยต์ ซิตี้ลม
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 ทรัพย์สินติดตัง และอุปกรณ์ต่างๆ	ซื้ออาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบ สาธารณูปโภค และเฟอร์นิเจอร์ ทรัพย์สินติดตัง และอุปกรณ์ต่างๆ	ลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบ สาธารณูปโภค ทรัพย์สินติดตัง และเฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ต่างๆ
เจ้าของกรรมสิทธิ์			
- ที่ดิน อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	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

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

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

## 2.2.2. ชื่อ ที่ตั้ง และรายละเอียดโครงการแยกตามประเภทธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ก) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

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	117	74-3-1	17,170	751	960	5	84	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
2. บ้านพฤกษ์ภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า เฟส 3	96	63-3-45	17,510	902	1,103	1	16	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
3. บ้านลัดดาภิรมย์ ปิ่นเกล้า เฟส 2	253	114-3-90	31,090	2,087	2,564	1	5	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
4. บ้าน พฤกษ์ภิรมย์ Regent ราชพฤกษ์- รัตนานิเบศร์	56	67 - 2 - 0	17,794	1,434	2,094	5	171	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
5. บ้าน คาซ่า Grand รัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์	124	44 - 1 - 81	11,314	791	1,005	3	24	บจ.คาซ่า วิลล์
6. บ้าน คาซ่า Presto-พระรามสอง	171	38 - 1 - 96	9,475	609	872	1	5	บจ.คาซ่า วิลล์
7. บ้าน คาซ่า Legend ศรีราชา	87	29 - 1 - 12	6,799	490	704	5	40	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
8. บ้าน คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-วงแหวน	139	36 - 3 - 60	8,920	508	700	3	15	บจ.คาซ่า วิลล์
9. บ้าน คาซ่าซีดี บางขุนเทียน-พระรามสอง	173	18 - 2 - 39	4,513	348	468	5	15	บจ.คาซ่า วิลล์
10. บ้าน เดอะ ทรัสต์ ซีดี เกษตรวนวินทร์-	104	9 - 1 - 93	2,244	377	508	4	18	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์



ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขายทั้ง โครงการ (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล.บ.)	
นวลจันทร์								
11. บ้าน กัสโต้ พหลโยธิน - รามอินทรา	163	16 - 0 - 94	3,574	319	478	3	10	บจ.กัสโต้ วิลเลจ

• โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

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		
1. บ้าน Q Twelve	12	20 - 3 - 30	3,832	1,349	1,038	77%	1,470	598	41%	598	บจ.คาซ่า วิลล์
2. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า ( South)	159	138-1-92	33,660	3,300	2,137	65%	4,387	1,700	39%	1,700	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
3. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า (North)	47	91-0-8	22,275	2,083	1,732	83%	2,585	1,533	59%	1,533	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
4. บ้าน คิวเฮ้าส์วิลล่า นครพิกัด	37	10 - 1 - 69	2,501	262	245	94%	382	84	22%	61	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
5. บ้าน พฤษภวิกรมย์ ราชพฤษ-รัตนนิเบศร์	84	85 - 0 - 44	21,167	2,345	1,339	57%	3,126	709	23%	709	บมจ.ควอลิตี เฮาส์

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		
6. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบกลาง แยกมหิดล	114	62 - 2 - 60	16,728	947	867	92%	1,451	1,028	71%	988	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
7. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	134	78 - 3 - 36	21,048	1,767	1,280	72%	2,706	1,091	40%	1,091	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
8. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	207	93 - 1 - 9	23,694	2,187	1,799	82%	3,170	1,473	46%	1,473	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
9. บ้าน ลัดดาภิรมย์ ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	224	98 - 3 - 84	25,102	1,539	1,439	94%	2,180	1,733	79%	1,733	บจ.คาซ่า วิลล์
10. บ้าน ลัดดาภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 2	186	82 - 2 - 37	22,074	1,392	1,372	99%	1,933	1,786	92%	1,786	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
11. บ้าน ลัดดาภิรมย์ วัชรพล-รัตนโกสินทร์	193	87 - 2 - 95	23,917	1,560	1,480	95%	2,314	1,821	79%	1,821	บจ.คาซ่า วิลล์
12. บ้าน วรารมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	231	89 - 2 - 24	21,279	1,327	1,037	78%	1,761	854	48%	854	บจ.คาซ่า วิลล์
13. บ้าน วรารมย์ Premium ศาลากลาง	180	52 - 1 - 52	11,695	480	279	58%	763	141	18%	89	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
14. บ้าน วรารมย์ เจริญเมือง	262	96 - 0 - 5	24,991	721	721	100%	1,036	937	90%	937	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
15. บ้าน วรารมย์ Premium กาวิละ	34	8 - 2 - 52	2,138	180	147	82%	260	15	6%	15	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์

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		
16. บ้าน คาซ่า Grand ตากสิน-พระรามสอง	138	39 - 2 - 33	10,210	1,118	896	80%	1,644	793	48%	776	บจ.คาซ่า วิลด์
17. บ้าน คาซ่า Grand เพชรเกษม-สาย 1	75	24 - 0 - 54	5,974	679	615	91%	925	774	84%	774	บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์
18. บ้าน คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	120	24 - 2 - 24	5,981	647	414	64%	908	46	5%	46	บจ.คาซ่า วิลด์
19. บ้าน คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	226	63 - 2 - 3	14,884	1,268	873	69%	1,960	577	29%	568	บจ.คาซ่า วิลด์
20. บ้าน คาซ่า Grand ศรีราชา	196	35 - 2 - 62	8,213	543	327	60%	760	98	13%	4	บจ.คาซ่า วิลด์ (ชลบุรี 2554)
21. บ้าน คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	130	40 - 2 - 97	8,707	1,153	993	86%	1,690	618	37%	618	บจ.คาซ่า วิลด์
22. บ้าน คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	125	40 - 2 - 97	8,968	1,158	901	78%	1,604	567	35%	556	บจ.คาซ่า วิลด์
23. บ้าน คาซ่า Legend บ้านบึง	87	21 - 0 - 16	4,773	322	183	57%	450	18	4%	10	บจ.คาซ่า วิลด์ (ชลบุรี 2554)
24. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	311	70 - 1 - 47	18,062	1,360	1,047	77%	2,133	903	42%	903	บจ.คาซ่า วิลด์

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		
25. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	379	93 - 1 - 22	24,090	1,511	989	65%	2,096	475	23%	475	บจ.คาซ่า วิลล์
26. บ้าน คาซ่า Premium พระรามสอง	116	30 - 0 - 84	6,695	572	338	59%	889	43	5%	43	บจ.คาซ่า วิลล์
27. บ้าน คาซ่า Premium ช่อนนุช-วงแหวน	146	39 - 3 - 28	9,308	638	449	70%	1,020	47	5%	47	บจ.คาซ่า วิลล์
28. บ้าน คาซ่า Presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	195	43 - 3 - 83	11,547	595	570	96%	900	724	80%	724	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
29. บ้าน คาซ่าวิลล์ บางนา-เทพารักษ์	333	67 - 3 - 30	17,008	909	785	86%	1,410	415	29%	402	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
30. บ้าน คาซ่าวิลล์ รังสิต คลองสอง	279	83 - 0 - 93	18,752	1,009	860	85%	1,490	889	60%	889	บจ.คาซ่า วิลล์
31. บ้าน คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์ พระรามห้า	133	36 - 2 - 43	8,986	583	560	96%	848	624	74%	624	บจ.คาซ่า วิลล์
32. บ้าน คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	614	162 - 0 - 77	39,034	2,012	1,873	93%	2,955	2,556	86%	2,556	บจ.คาซ่า วิลล์
33. บ้าน คาซ่าวิลล์ รามคำแหง-วงแหวน	356	93 - 1 - 100	24,512	1,335	1,335	100%	2,100	1,761	84%	1,761	บจ.คาซ่า วิลล์
34. บ้าน คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	326	98 - 0 - 81	25,220	974	712	73%	1,543	509	33%	509	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		
35. บ้าน คาซ่าวิลส์ สุขุมวิท 103	75	20 - 0 - 58	4,344	320	307	96%	475	159	33%	159	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
36. บ้าน คาซ่าซิติ้ ดอนเมือง	427	55 - 3 - 56	12,548	879	685	78%	1,409	281	20%	160	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
37. บ้าน คาซ่าซิติ้ นครปฐม	151	16 - 0 - 56	3,599	214	187	87%	338	133	39%	114	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
38. บ้าน คาซ่าซิติ้ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	411	46 - 2 - 68	8,597	880	580	66%	1,327	82	6%	82	บจ.คาซ่า วิลล์
39. บ้าน คาซ่าซิติ้ วงแหวน-ลำลูกกา	80	8 - 0 - 43	1,851	187	173	92%	300	108	36%	91	บจ.คาซ่า วิลล์
40. บ้าน คาซ่าซิติ้ สุขุมวิท-สมุทรปราการ	229	21 - 0 - 76	5,365	621	402	65%	945	76	8%	72	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
41. บ้าน คาซ่าซิติ้ วัชรพล-เพิ่มสิน	361	34 - 2 - 46	7,882	553	321	58%	899	24	3%	19	บจ.คาซ่า วิลล์
42. บ้าน คาซ่าซิติ้ ประชาอุทิศ 90	230	58 - 3 - 44	8,357	512	262	51%	744	35	5%	29	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
43. บ้าน คาซ่า ซิไซด์ ระยอง	184	63 - 0 - 91	14,811	498	489	98%	731	548	75%	542	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)

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		
44. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ ปอวิน	220	21 - 1 - 91	4,991	313	257	82%	441	135	31%	87	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
45. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	221	21 - 3 - 41	5,386	360	313	87%	508	203	40%	203	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
46. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม์ รังสิตคลอง 1	274	31 - 2 - 75	7,386	485	315	65%	723	70	10%	70	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
47. บ้าน เดอะทรัสต์ รังสิตคลอง 4	171	30 - 3 - 13	7,960	386	283	73%	580	120	21%	113	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
48. บ้าน เดอะทรัสต์ วิลล์ กาญจนภิเษก-หทัยราษฎร์	435	89 - 0 - 88	21,250	1,029	1,029	100%	1,600	995	62%	984	บจ.คาซ่า วิลล์
49. บ้าน เดอะทรัสต์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	364	70 - 1 - 86	17,132	847	671	79%	1,265	440	35%	440	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
50. บ้าน กัสโต้ แกรนด์ รามคำแหง	181	15 - 3 - 76	3,805	403	330	82%	686	339	49%	332	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
51. บ้าน กัสโต้ ทำนายนนท์	372	38 - 1 - 36	8,244	673	666	99%	1,019	643	63%	638	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
52. บ้าน กัสโต้ เทพารักษ์	269	28 - 0 - 48	5,928	443	360	81%	650	159	24%	144	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
53. บ้าน กัสโต้ บางนา สุวรรณภูมิ	407	38 - 1 - 62	8,931	659	414	63%	1,013	119	12%	108	บจ.กัสโต้ วิลเลจ

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		
54. บ้าน กัสได้ พระราม 2	303	29 - 2 - 7	6,948	477	477	100%	775	556	72%	556	บจ.กัสได้ วิลเลจ
55. บ้าน กัสได้ รามคำแหง	469	44 - 2 - 48	9,525	816	816	100%	1,240	1,119	90%	1,110	บจ.กัสได้ วิลเลจ
56. บ้าน กัสได้ สุขสวัสดิ์	229	25 - 0 - 65	5,621	465	459	99%	718	590	82%	587	บจ.กัสได้ วิลเลจ
57. บ้าน กัสได้ พหลโยธิน สายไหม	250	24 - 0 - 51	5,596	416	242	58%	660	10	2%	-	บจ.กัสได้ วิลเลจ

ข) ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	ขนาดที่ดินโครงการ	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล.บ.)	
1.สาทรเฮ้าส์ ถนนสาทรเหนือ สาทร กรุงเทพมหานคร	394	2-1-12	21,776	937	1,359	1	9.85	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

• โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงินลงทุนโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขายโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้รายได้สะสมทางบัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ		มูลค่าที่ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าขาย		
1. คิว ซีไซด์ หัวหิน	207	7-1-20	11,299.14	1,338	403	30%	1,927	445	23%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)
2. คิวคอนโด อโศก	482	3-1-40	22,362.00	2,497	1,634	65%	3,580	791	22%	-	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
3. คิวแฮร์สคอนโด พหลโยธิน เชียงราย	348	3-0-99	11,627.00	390	60	15%	547	148	27%	-	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
4. คาซ่าคอนโด ช้างเผือก	280	3-0-3	10,879.00	304	299	98%	432	382	88%	377	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
5. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 1	67	1-2-29	2,100.00	82	42	51%	129	51	40%	-	บมจ.ควอลิตี เฮาส์
6. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	1280	4-3-59	37,000.00	1,758	1,492	85%	2,497	371	15%	-	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
7. เดอะทรัสต์ คอนโด @บีทีเอส เหวอวัน	1480	4-3-59	40,361.00	2,628	815	31%	3,556	553	16%	-	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
8. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 1	405	5-2-43	11,436.00	407	343	84%	611	115	19%	-	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
9. เดอะ ทรัสต์ เรสซิเดนซ์ พัทยากลาง	660	5-1-55	16,456.00	536	536	100%	840	716	85%	708	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)



ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประมาณ ณ ทั้ง 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		
10. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	609	4-0-56	17,344.00	702	564	80%	1,044	284	27%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
11. เดอะทรัสต์ คอนโด หัวหิน	671	8-3-48	24,328.00	1,079	976	90%	1,570	631	40%	575	บจ.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554)
12. เดอะทรัสต์ คอนโด อมตะ-ชลบุรี	518	5-0-4	14,632.00	599	324	54%	860	248	29%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
13. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาเหนือ	601	5-0-5	16,863.00	855	218	25%	1,217	105	9%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
14. เดอะพอยต์ คอนโด แหลมฉบัง 1	683	5-0-6	17,758.00	434	90	21%	635	38	6%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)

ค) ธุรกิจโรงแรม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (ห้อง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	พื้นที่ขาย	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการ เฉลี่ยต่อเดือน(การปล่อย เช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557		บริษัทผู้ดำเนินการ
						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	14.13	11.02	78	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

ง) โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	พื้นที่ ให้เช่าทั้งหมด	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่า และบริการเฉลี่ยต่อ เดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557		บริษัท ผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่า และค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ ค่าเช่าและค่าบริการที่ อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100	
1. คิวเฮาส์ คอนแวนต์ เลขที่ 38 ถนน คอนแวนต์ สีลม บางรัก กทม.	2-3-17	พื้นที่ก่อสร้าง 26,917 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,164 ตร.ม.	366	6.51	5.66	87	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
2.คิวเฮาส์ อโศก เลขที่ 66 ซ.สุขุมวิท 21 ถนนสุขุมวิท กทม.	2-2-54	พื้นที่ก่อสร้าง 48,300 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 20,762 ตร.ม.	677	10.48	10.17	97	บมจ.ควอลิตีเฮาส์
3.คิวเฮาส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	2-3-56	พื้นที่ก่อสร้าง 27,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,952 ตร.ม.	517	7.42	6.38	86	บมจ.ควอลิตีเฮาส์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	พื้นที่ ให้เช่าทั้งหมด	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่า และบริการเฉลี่ยต่อ เดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557		บริษัท ผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่า และบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ ค่าเช่าและบริการที่ อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100	
4.คิวเฮาส์ เฟลนิจิต * ถนนเฟลนิจิต กทม.	1-1-63	พื้นที่ก่อสร้าง 22,520 ตรม. พื้นที่ให้เช่า 10,855 ตรม.	897	6.81	6.74	99	กองทุนรวมสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี เฮาส์ ได้รับสิทธิการเช่าจาก บมจ.ควอลิตีเฮาส์ ระยะเวลา 30 ปี ซึ่งปัจจุบันคงเหลือ 24 ปีและได้ ว่าจ้าง บมจ.ควอลิตีเฮาส์ บริหาร โครงการ

หมายเหตุ : \* เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิตแก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี เฮาส์ เป็นระยะ เวลา 30 ปี  
ดังนั้นจึงต้องโอนสิทธิเรียกร้องและผลประโยชน์ต่างๆ ตามสัญญาเช่าและบริการกับลูกค้า ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี เฮาส์ ตั้งแต่วันที่ 8 ธันวาคม 2549 เป็นต้นไป

### 2.2.3. รายละเอียดลูกหนี้การค้า ( ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

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)
<b>ธุรกิจโรงแรม</b>								
1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ	103*	10.50	103	9.70	2	0.82	-	-
2. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท	142*	4.41	142	4.31	2	0.08	1	0.02
3. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม	141*	6.16	141	6.16	-	-	-	-
4. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม	136*	3.68	136	3.67	1	0.01		
<b>ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า</b>								
1. คิวเฮาส์ คอนแวนต์	48	0.79	48	0.79	-	-	-	-
2. คิวเฮาส์ อโศก	52	0.20	52	0.20	-	-	-	-
3. คิวเฮาส์ สาทร	52	3.47	52	3.47	-	-	-	-

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

นโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ค่าเช่าและค่าบริการค้างรับของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า นั้น จะพิจารณาเป็นรายๆ ไปจากสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้างและจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเมื่อพิจารณาแล้วว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้

## 2.3. การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1. นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

#### ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การแข่งขัน ซึ่งสามารถแยกตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้ คือ

##### 1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

###### • ทำเลที่ตั้ง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในรัศมีที่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจหรือแหล่งชุมชนที่กระจายอยู่รอบกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและใกล้กับระบบสาธารณูปโภค สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวก

###### • กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายและพร้อมอยู่อาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การสร้างบ้านเสร็จพร้อมให้ลูกค้าเข้าอยู่อาศัย เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยลูกค้าจะได้เห็นสินค้าในสภาพที่สร้างแล้วเสร็จตามมาตรฐานและคุณภาพที่ต้องผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานควบคุมคุณภาพทุกหลังก่อนที่จะเสนอขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธ์นี้ใช้สำหรับบ้านระดับราคาสูงที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “พฤษภิมิรมย์” “ลัดดารมย์” และ “วรารมย์”

###### • กลยุทธ์ขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ

ในปี 2553 บริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยสามารถขายบ้านก่อนสร้างเสร็จสำหรับบ้านระดับราคาไม่สูงมากถึงราคาปานกลางที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “คาซ่า วิลล์” “คาซ่า ซิตี้” “เดอะทรัสต์ วิลล์” “เดอะ ทรัสต์ ทาวน์” “เดอะทรัสต์ ซิตี้” และ “กัสโต้” ทั้งนี้ เนื่องจากบ้านในระดับราคาดังกล่าวมีขนาดเล็กและอาศัยระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าบ้านระดับราคาสูง

###### • คุณภาพ

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

###### - คุณภาพด้านออกแบบสวย ลำสมัย

การพัฒนาแบบบ้านและพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านอย่างต่อเนื่อง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและมีความสะดวกสบาย ในการใช้สอยของลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าจากคู่แข่ง

###### - คุณภาพด้านวัสดุเยี่ยม

การคัดสรรและเลือกวัสดุตกแต่งที่ได้มาตรฐานสูงในการก่อสร้างทั้งภายในและภายนอกบ้านอย่างพิถีพิถัน รวมทั้งมีความเหมาะสมลงตัวกับบ้านในแต่ละแบบ ประกอบกับมีความเสี่ยงของบริษัทในด้านการก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ และระบบการควบคุมตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในแต่ละขั้นตอนที่เข้มงวดก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า ทำให้สินค้าของบริษัทมีคุณภาพสูงเป็นมาตรฐานเดียวกัน

### - คุณภาพด้านสังคมดี

การสร้างความร่วมมือกันโดยการปลูกต้นไม้ภายในโครงการ ในสภาพแวดล้อมที่มีความเป็นส่วนตัวสูง เงียบสงบ ตลอดจนแวดล้อมด้วยเพื่อนบ้านในสังคมเดียวกัน

### - คุณภาพด้านความปลอดภัยสูง

การติดตั้งระบบโทรทัศน์วงจรปิด(CCTV) และระบบความปลอดภัยที่ตรวจตราอย่างเข้มงวดตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ สำหรับบ้านระดับราคาสูงของบริษัทได้มีการติดตั้งระบบสัญญาณกันขโมยภายในตัวบ้าน และได้คัดเลือกบริษัทรักษาความปลอดภัยที่น่าเชื่อถือ เพื่อดูแลความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน

### - คุณภาพด้านการให้บริการอย่างจริงจังและซื่อสัตย์

บริษัทจัดให้มีหน่วยงานบริการหลังการขาย และดูแลสภาพโครงการ พร้อมให้บริการตลอดระยะเวลารับประกันบ้าน รวมทั้งหน่วยงานให้บริการซ่อมแซมรีบดาวน์และฉุกเฉิน 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
- บริษัทได้ฝึกอบรมและพัฒนาทีมงานที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการควบคุมการตรวจสอบ และการดูแลอาคารและงานระบบต่างๆภายในอาคาร และสามารถเรียกหรือระดมช่างในอาคารต่างๆที่บริหารอยู่มาช่วยแก้ไขปัญหาในแต่ละอาคาร กรณีที่มีเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้น
- บริษัทมีประสบการณ์มากกว่า 20 ปีในการบริหารและให้บริการด้านอาคารสำนักงานให้เช่าอย่างมืออาชีพ

### 4) ธุรกิจโรงแรม

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

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการตลาด โดยการสร้างปฏิสัมพันธ์กับบริษัทข้ามชาติ ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการรักษาสถานลูกค้าเดิม โดยครอบคลุมทั้งลูกค้าระยะสั้นและระยะยาว โดยการเข้าพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งร่วมทำกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมายเป็นระยะๆ

บริษัทและบริษัทย่อยได้ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เดินทางมาเพื่อตรวจสอบสุขภาพประจำปี กลุ่มลูกค้าเสริมความงาม โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการห้องพักที่มีความสะดวกสบายและมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่ครบครัน รวมทั้งสถานที่พักตั้งอยู่บนทำเลที่เดินทางได้สะดวกและใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า BTS หรือรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังมุ่งเน้นให้พนักงานขายเข้าเยี่ยมและร่วมทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าหน้าที่สถานทูต หน่วยราชการ และองค์กรต่างๆที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

### ข) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีลักษณะเป็นลูกค้ารายย่อยซึ่งจะแตกต่างกันไปตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

**1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ ข้าราชการ เจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน ฯลฯ

**2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า 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 เพื่อมุ่งเน้นการรักษาสัมพันธอันดีกับลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
- **การขายโดยผ่านตัวแทน :** บริษัทเปิดโอกาสให้ตัวแทนทุกบริษัทสามารถหาลูกค้ามาเช่าห้องพักทั้งระยะสั้นและระยะยาว เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถเพิ่มลูกค้าได้มากขึ้น
- **การขายผ่านเว็บไซต์บริษัท :** บริษัทได้อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวต่างประเทศที่มีความต้องการเข้าพักในโรงแรมสามารถจองผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่มีศักยภาพสูงขึ้นเป็นลำดับทุกปี
- **การขายผ่านเว็บไซต์ตัวแทน :** เนื่องจากลูกค้าชาวต่างประเทศมีแนวโน้มใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตจองห้องพักเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงเปิดช่องทางการขายผ่านเว็บไซต์ตัวแทนอีกทางหนึ่ง



### 3) อาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ขายผ่านตัวแทน เนื่องจากตัวแทนมีเครือข่ายลูกค้าและพื้นที่ให้เช่าที่กว้างขวาง ลูกค้าสามารถเลือกพื้นที่เช่าได้หลายแห่งก่อนตัดสินใจ นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทสามารถติดต่อเช่าพื้นที่ได้โดยตรงกับพนักงานขายพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัท

#### 2.3.2. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม และการแข่งขันของบริษัท

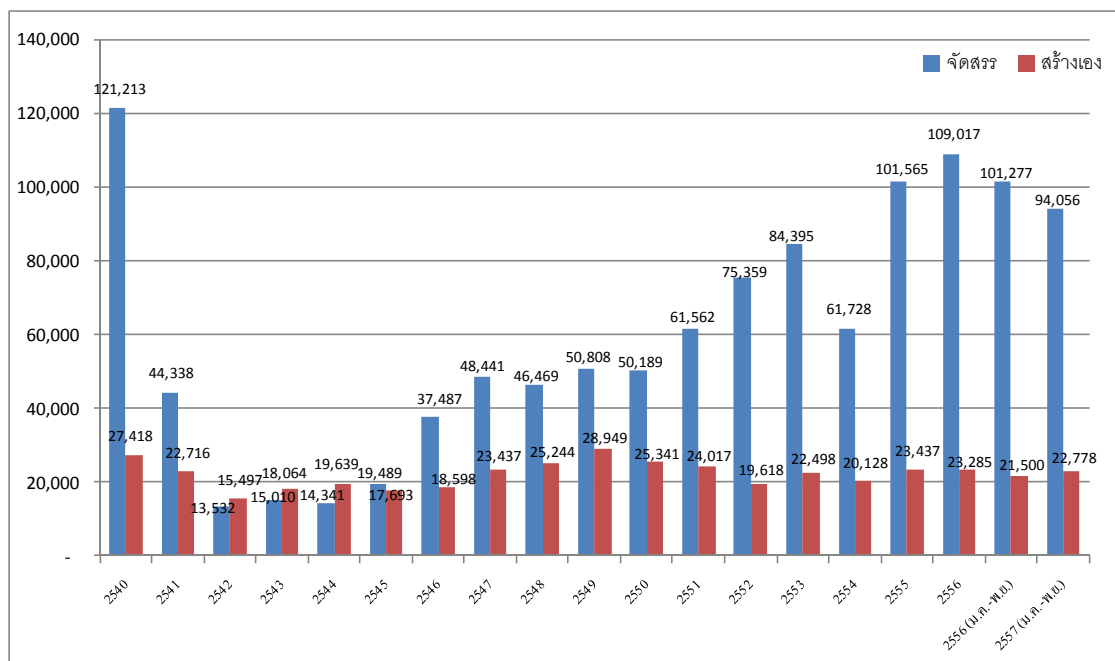
บริษัทและบริษัทย่อยจะแบ่งแยกการแข่งขันในอุตสาหกรรมและการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อยตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

##### ก) การแข่งขันในอุตสาหกรรม

##### 1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2556 มีจำนวน 132,302 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 จำนวน 125,002 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 109,017 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 23,285 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 1 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ม.ค. - พ.ย. 2557 มีจำนวน 116,834 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2556 จำนวน 122,777 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 5 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 94,056 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 7 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 22,778 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2556



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์

## ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร โดยแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัยระหว่างปี 2551 – เดือนพ.ย. 2557

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรรแบ่งแยก ตามประเภทของที่อยู่อาศัย	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2556 (ม.ค.-พ.ย.)	2557 (ม.ค.-พ.ย.)	%การเปลี่ยนแปลง ของปี 2556ปี 2555	%การ เปลี่ยนแปลง ของปี 2556ปี 2557 (ม.ค.-พ.ย.)
บ้านเดี่ยว	13,437	10,863	11,403	13,999	10,887	13,869	13,226	11,603	+27%	-12%
บ้านแฝด	2,133	1,000	1,366	1,381	1,069	2,470	1,988	2,667	+131%	+34%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	11,943	9,771	11,707	11,614	11,218	21,238	19,906	15,469	+89%	-22%
อาคารชุด	34,049	53,725	59,919	34,734	78,391	71,440	66,157	64,317	-9%	-3%
รวม ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรร	61,562	75,359	84,395	61,728	101,565	109,017	101,277	94,056	+7%	-7%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อเปรียบเทียบปี 2556 กับ ปี 2555 พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น เนื่องจาก เป็นการฟื้นตัวสำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วม ในปี 2554 และ การพัฒนาโครงข่ายระบบคมนาคมในกรุงเทพมหานคร รวมถึงจากการเปิดใช้รถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ทำให้มีการขยายตัวออกสู่ชานเมืองมากขึ้น และมีความต้องการที่อยู่อาศัยบริเวณดังกล่าวมากขึ้น ขณะที่ตลาดอาคารชุดปรับตัวลดลง จากปัญหาการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันทำให้งานก่อสร้างล่าช้าลง

สำหรับ 11 เดือนของปี 2557 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2556 พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ และตลาดอาคารชุดปรับตัวลดลง เนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองที่มีปัญหาในช่วงเดือนมกราคมถึงพฤษภาคมและภาระหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น จึงกระทบต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ในขณะที่ตลาดบ้านแฝดเพิ่มขึ้นเนื่องจากต้นทุนการก่อสร้างและราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้บ้านแฝดเป็นทางเลือกทดแทนบ้านเดี่ยว และผู้ประกอบการพัฒนาแบบบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันใกล้เคียงบ้านเดี่ยวมากขึ้น

สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมของปี 2558 บริษัทคาดการณ์ว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโดยรวม ความชัดเจนเกี่ยวกับโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐทั้งในเรื่องระบบขนส่งมวลชนและการตัดถนนสายใหม่ๆ เพิ่มขึ้น รวมไปถึงการเตรียมตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปลายปี 2558

## 2) อาคารสำนักงานให้เช่า

ในปี 2557 ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่ามีพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวมทั้งสิ้น 8.32 ล้านตารางเมตร โดยมีพื้นที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 0.21 ล้านตารางเมตร โดยเข้ามาในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ ( Non-CBD) ทั้งสิ้น

จากสถานการณ์ความตึงเครียดทางการเมืองที่เกิดขึ้นในกรุงเทพฯระหว่างช่วงปลายปี 2556 ถึงช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมา ส่งผลกระทบเชิงลบต่อเศรษฐกิจโดยรวม และภาพธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่าง ๆ ส่วนใหญ่

ในกรุงเทพฯ ยังมีปัจจัยพื้นฐานที่ดี จึงไม่ส่งผลกระทบต่อมากนัก สำหรับสถานการณ์ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าได้รับผลกระทบในช่วงครึ่งแรกของปี และเริ่มปรับตัวดีขึ้นในไตรมาสที่ 3 โดยมีอัตราการเช่าใช้พื้นที่สำนักงาน ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 จำนวน 7.48 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2556 ประมาณ 0.15 ล้านตารางเมตร โดยมีปริมาณการเช่าใช้พื้นที่ส่วนใหญ่มาจากบริษัทต่างชาติและไทยยังคงมีการขยายพื้นที่ในอาคารเดิมและเช่าพื้นที่ใหม่ในทำเลรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non CBD) มากขึ้น เนื่องจากในย่านศูนย์กลางธุรกิจมีจำนวนพื้นที่เหลืออยู่จำกัด และลูกค้ายังคงให้ความสนใจอาคารสำนักงานที่อยู่ใกล้รถไฟฟ้าเป็นสำคัญ

อัตราค่าเช่าพื้นที่เฉลี่ยของอาคารสำนักงานให้เช่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปรับตัวเพิ่มขึ้นในทุกทำเล เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2556 กล่าวคือ อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 804 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน เป็น 845 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 598 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน เป็น 636 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 561 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 609 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 526 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 552 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

แนวโน้มตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2558 คาดว่าจะมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 0.19 ล้านตารางเมตร โดยเป็นเข้ามาในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ประมาณ 0.086 ล้านตารางเมตร และรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ประมาณ 0.105 ล้านตารางเมตร จะเห็นว่าในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) มีพื้นที่สำนักงานเข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้นนับตั้งแต่ปี 2557 จำนวนมาก จึงทำให้อาคารดังกล่าวมีแนวโน้มการแข่งขันสูง และในปี 2559 คาดว่าจะมีพื้นที่สำนักงานเข้ามาอีกประมาณ 0.133 ล้านตารางเมตร ซึ่งส่วนใหญ่จะเข้ามาในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) เช่นกัน สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ยมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอาคารสำนักงานที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และมีการปล่อยพื้นที่เช่าไปแล้วมากกว่าร้อยละ 90% และอยู่ใกล้รถไฟฟ้า

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

ถนนสุขุมวิทช่วงต้น และถนนอภิบาลฯ เป็นต้น

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

### 3) โรงแรม/อาคารพักอาศัยให้เช่า

ณ สิ้นปี 2557 ตลาดอาคารที่พักอาศัยให้เช่ามีจำนวนห้องพักอาศัยให้เช่ารวมทั้งสิ้น 20,285 ห้อง เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2556 ที่มีจำนวน 20,093 ห้อง เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2556 จำนวน 192 ห้อง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.96 ในปี 2557 มีการเปิดตัวโครงการใหม่ 4 โครงการ และมีบางโครงการเลื่อนกำหนดการเปิดโครงการจากที่คาดว่าจะเปิดในปี 2557 ดังนั้นในปี 2558 โครงการที่พักอาศัยให้เช่าที่คาดว่าจะเปิดตัวมี 6 โครงการ จำนวน 307 ห้อง โดยบางโครงการยังไม่สามารถระบุจำนวนห้องได้ ถ้าพิจารณาจำนวนชาวต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน และประเภทพักอาศัยชั่วคราวในเขตกรุงเทพมหานคร ยอดสะสมถึงสิ้นเดือน ธ.ค. 2557 มีจำนวน 84,819 คน เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2556 จำนวน 82,768 คน เพิ่มขึ้นจำนวน 2,051 คน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 พบว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของชาวต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำงานในกรุงเทพมหานครมีอัตราการเพิ่มขึ้นมากกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนห้องพักอาศัยให้เช่า ดังนั้น แนวโน้มภาวะการแข่งขันในตลาดอาคารที่พักอาศัยให้เช่าหรือเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์จะลด

ความรุนแรงลง แต่อย่างไรก็ตามจำนวนตลาดคอนโดมิเนียมให้เช่าได้เติบโตเพิ่มขึ้นและยังคงมีบทบาทในการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของห้องชุดพักอาศัยให้เช่ายังคงเป็นกลุ่มชาวญี่ปุ่นและชาวต่างชาติอื่นในแถบเอเชีย เนื่องจากนักลงทุนญี่ปุ่นเป็นกลุ่มที่เข้ามาลงทุนสูงสุดในประเทศไทย ในเดือน ธ.ค. 2557 จำนวนชาวญี่ปุ่นที่ได้รับใบอนุญาตทำงานคงเหลือในประเทศไทยยังคงมีจำนวน 14,855 คน และในส่วนอันดับที่ 2 และ 3 เป็น ชาวจีน และฟิลิปปินส์ ตามลำดับ

สำหรับตลาดโรงแรม ในปี 2557 มีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 39,960 ห้อง และในปี 2556 มีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 38,759 ห้อง เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2556 จำนวน 1,201 ห้อง หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 3.10 โดยโรงแรมระดับกลางมีสัดส่วนห้องพักในโรงแรมมากที่สุด แต่เนื่องด้วยสถานการณ์การท่องเที่ยวในปี 2557 ชะลอตัวลงจากปัญหาการเมือง ทำให้มีหลายโครงการที่คาดว่าจะเปิดตัวในปี 2557 ได้เลื่อนกำหนดการเปิดตัวออกไป และคาดว่าจำนวนห้องพักที่จะเปิดตัวในปี 2558 จะมีจำนวน 3,618 ห้อง หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.08

ในช่วงไตรมาสที่ 1-2 ของปี 2557 ประเทศไทยประสบปัญหาการเมืองภายในประเทศจึงส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาลงทุนชะลอตัว จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติลดลง ผลกระทบยังคงต่อเนื่องถึงจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลงในไตรมาสที่ 3 เนื่องจากการทำรัฐประหารในปลายเดือนพฤษภาคม และกฎอัยการศึกที่ยังมีผลบังคับใช้ ทำให้บางประเทศยังคงออกประกาศการแจ้งเตือนนักท่องเที่ยว ในไตรมาสที่ 4 ทางรัฐบาลได้ออกมาตรการต่างๆ เพื่อเรียกความเชื่อมั่น และกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวเดินทางมายังประเทศไทย ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวในไตรมาสที่ 4 เพิ่มขึ้นเล็กน้อย แต่ยอดรวมจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติตลอดปี 2557 ยังคงลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2556 สำหรับข้อมูลนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทยจนถึง พ.ย. 2557 มีจำนวน 21 ล้านคน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2556 จำนวน 24 ล้านคน ลดลงจำนวน 3 ล้านคน หรือลดลงอัตราร้อยละ 8.61

โดยภาพรวมของการลงทุนในประเทศไทย เมื่อพิจารณาจากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนโครงการในระหว่าง ม.ค. - พ.ย. 2557 จำนวน 816 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 434,351 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี ม.ค. - พ.ย. 2556 ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนโครงการจำนวน 1,015 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 386,671 ล้านบาท ลดลงจำนวน 199 โครงการ คิดเป็นลดลงร้อยละ 19.6 แต่มูลค่าการลงทุนโครงการในปี 2557 มีจำนวนเพิ่มขึ้น 47,680 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.3 แสดงให้เห็นว่า โครงการที่ยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนในปี 2557 นั้น เป็นโครงการขนาดใหญ่ ที่มีมูลค่าการลงทุนสูงกว่าปี 2556

ที่มา: ข้อมูลจากกองงานคนต่างด้าว กรมการจัดหางาน

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ข้อมูลจากกรมการท่องเที่ยว

ข้อมูลจากการรวบรวมของบมจ.ควอลิตีเฮาส์

## ข) ภาวะการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อย

### 1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแข่งขันกันทั้งทางตรงและทางอ้อมกับผู้ประกอบการรายกลาง และรายใหญ่ที่มีโครงการประเภทเดียวกันที่อยู่ในทำเลบริเวณใกล้เคียงกัน ซึ่งส่งผลให้เกิดการแข่งขัน

กันระหว่างผู้ประกอบการ แต่ก็ไม่ได้รุนแรงมากนัก เนื่องจากชื่อเสียงบริษัท การวางตำแหน่งสินค้า(Product Positioning) และการออกแบบสินค้าจะแตกต่างกัน จึงส่งผลให้แต่ละบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะของตนเองในระดับหนึ่งอยู่แล้ว

## 2) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทมีอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดบี 4 อาคารที่ตั้งอยู่ในย่านCBD ซึ่งมีการแข่งขันกันโดยตรงกับผู้ประกอบการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน แต่ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในย่านดังกล่าวไม่มีการก่อสร้างอาคารเพิ่มขึ้น จึงส่งผลทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกที่ตั้งสำนักงานตามงบประมาณ ความเหมาะสมในการติดต่อธุรกิจ และจำนวนพื้นที่ที่ลูกค้าต้องใช้ตั้งสำนักงานว่าอาคารสำนักงานให้เช่าดังกล่าวมีเพียงพอหรือเหมาะสมหรือไม่

## 3) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยได้เช่าอาคารเซอวิวิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่านCBD ซึ่งมีการแข่งขันกันทางตรงและทางอ้อมกับผู้ประกอบการอาคารเซอวิวิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยมีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มขึ้น เนื่องจากจะมีซัพพลายของโรงแรมเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับอาคารคอนโดมิเนียมให้เช่าได้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นและเข้ามาทดแทนตลาดของอาคารเซอวิวิส อะพาร์ตเมนต์มากขึ้น

### 2.4. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### 2.4.1. ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

##### ก) การออกแบบสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยมีหน่วยงานวิจัยและพัฒนาโครงการ ซึ่งจะทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค โดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการเกี่ยวกับแบบบ้าน รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตมาทำการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า และมีการสำรวจสินค้าคู่แข่ง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการออกแบบสินค้า ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถสร้างบ้านได้ตรงกับความต้องการและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้ เพื่อให้เกิดแนวทางในการออกแบบหลากหลายตามยุคสมัย บริษัทและบริษัทย่อยยังได้มีการว่าจ้างบริษัทและบุคคลภายนอกในการออกแบบบ้านและโครงการ

##### ข) ลักษณะการผลิต และการจัดซื้อ

##### การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทและบริษัทย่อยที่ผลิตสินค้าราคาสูงมีนโยบายในการผลิตสินค้า โดยมีการควบคุมสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานและคุณภาพทีู่กกำหนดไว้ตามนโยบายบ้าน 5 คุณภาพ ซึ่งประกอบด้วย

- ออกแบบสวยล้ำสมัย
- วัสดุเยี่ยม
- สังคมดี
- ความปลอดภัยสูง
- ให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์

ทั้งนี้ คุณภาพของสินค้าแต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้เหมาะสมกับตำแหน่งสินค้า(Product Positioning)ที่ขายให้ลูกค้าแต่ละกลุ่ม

### **การจัดหาวัตถุดิบ**

บริษัทและบริษัทย่อยใช้วิธีจัดหาวัตถุดิบในส่วนประกอบสำคัญของบ้านและบางส่วนจัดหาโดยผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งสามารถแยกได้ ดังนี้

- 1) วัตถุดิบที่บริษัทและบริษัทย่อยจัดซื้อจัดหาโดยตรง เช่น เสาเข็ม กระเบื้องมุงหลังคา เหล็กเส้น สลักคอนกรีตเสริมเหล็ก 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) มีหนังสือสัญญาค่าประกันงานก่อสร้าง
- 9) ต้องผ่านเกณฑ์มาตรฐานในการประเมินคุณภาพและผลงานประจำปี เพื่อใช้พิจารณาการจ้างงานครั้งต่อไป

### **การใช้วัตถุดิบทดแทน**

ในการก่อสร้างบ้านและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่นำมาใช้เป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ภายในประเทศ ดังนั้น เมื่อประสบภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ บริษัทและบริษัทย่อยจึงสามารถหาวัตถุดิบอื่นมาใช้ทดแทนวัตถุดิบเดิมได้ เช่น ไม้ที่นำมาใช้ทำวงกบประตูหน้าต่าง สามารถใช้วงกบอลูมิเนียมหรือUPVC ซึ่งคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่กำหนด เป็นต้น

### ผลการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีต่อการใช้วัตถุดิบ

เนื่องจากการก่อสร้างบ้านพักอาศัยและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขายไม่ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการควบคุมหรือการก่อสร้าง ดังนั้น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีจึงไม่มีผลต่อการใช้วัตถุดิบในการก่อสร้างอย่างเป็นสาระสำคัญ

### ต้นทุนเกี่ยวกับวัตถุดิบ

การปรับตัวสูงขึ้นของราคาวัตถุดิบเป็นปัญหาที่จะกระทบต่อต้นทุนบ้านหรือห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย ซึ่งตัวแปรที่สำคัญ ได้แก่ ราคาของที่ดินเปล่า ราคาน้ำมันและเชื้อเพลิงต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิตวัสดุก่อสร้าง และค่าขนส่งวัตถุดิบไปยังโครงการ และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยพยายามที่จะลดต้นทุนดังกล่าว โดยเจรจาให้ผู้ขายวัตถุดิบคงราคาวัตถุดิบหรือทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ในช่วงระยะเวลา 6 เดือนถึง 1 ปี เป็นต้น

### สัดส่วนในการจัดซื้อวัตถุดิบในประเทศและนอกประเทศ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยจัดซื้อภายในประเทศ

### นโยบายในการจัดหาที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายจัดซื้อจัดหาที่ดินเพิ่มเติม เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในระยะ 2-3 ปี ข้างหน้า โดยจะผ่านคณะกรรมการสรรหาที่ดิน เพื่อรองรับการขยายตัวและดำเนินธุรกิจในอนาคต

#### 2.4.2. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามประเภทธุรกิจได้ ดังนี้

##### 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

การดำเนินโครงการต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อย หากโครงการใดเข้าเงื่อนไขที่จะต้องยื่นอนุมัติต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทและบริษัทย่อยจะดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์และได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมครบถ้วน ส่วนกรณีโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยที่ไม่ต้องผ่านการขอใบอนุญาตจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการดำเนินการควบคุมปัจจัยต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น บริษัทและบริษัทย่อยจะมีการควบคุมกระบวนการก่อสร้าง โดยป้องกันดูแลด้านเสียงที่อาจส่งผลกระทบต่อชุมชน ในช่วงที่โครงการอยู่ระหว่างการพัฒนา รวมทั้งมีการควบคุมดูแลการจัดเก็บเครื่องมืออุปกรณ์ และควบคุมการก่อสร้างให้มีความปลอดภัย มีการป้องกันฝุ่น การรักษาความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ก่อสร้าง โดยมีการแบ่งโซนการก่อสร้าง เพื่อให้มีผลกระทบต่อบ้านที่สร้างเสร็จและผู้อยู่อาศัยให้น้อยที่สุด

##### 2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีมาตรการป้องกันและควบคุมดูแลไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในด้านปัญหาสาธารณสุขโรค เช่น มีมาตรการในการตรวจสอบหรือปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆที่สามารถช่วยลดหรือประหยัดพลังงานไฟฟ้า การจัดการขยะ และตรวจสอบสภาพน้ำทิ้ง เป็นต้น

ดังนั้น ในการประกอบธุรกิจต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมแต่อย่างใด

## 2.5. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนังสือจองซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการคอนโดมิเนียมที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินทั้งหมดประมาณ 3,838 ล้านบาท โดยไม่มีโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการขายห้องชุดพักอาศัยโครงการใดมียอดขายได้ที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้มากกว่าร้อยละ 10 ของยอดขายได้รวมตามงบการเงินรวม



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1. ความเสี่ยงด้านการเงิน

##### ความเสี่ยงจากการลงทุน การให้กู้ยืมเงิน และการค้ำประกันบริษัทที่เกี่ยวข้องราย Harbour View Joint Stock Company

Harbour View Joint Stock Company (“HVC”) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (“QHI(BVI)”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยถือผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) ถือหุ้นในHVC ในสัดส่วนร้อยละ 14.15 (เดิมถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เงินลงทุนใน HVC มีมูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน เท่ากับศูนย์ เมื่อเปรียบเทียบกับเงินลงทุนตามราคาทุนจำนวน 33 ล้านบาท โดยบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนดังกล่าวไว้เต็มจำนวน ทั้งนี้ เนื่องจาก HVC ซึ่งประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

ณ สิ้นปี 2556 และปี 2557 บริษัทย่อยราย QHI(BVI) มีเงินให้กู้ยืมแก่ HVC จำนวน 36 ล้านบาท และ 38 ล้านบาท ตามลำดับ (รายละเอียดตาม หัวข้อ 10 รายการระหว่างกัน ข้อ (29) Harbour View Joint Stock Company) บริษัทย่อยดังกล่าวจึงอาจมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมทั้งจำนวน เนื่องจาก HVC มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้าค้ำประกันเงินกู้ยืมแก่ HVC มาตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากผู้ถือหุ้นแต่ละรายมีภาระที่จะต้องจัดหาเงินให้กับ HVC ตามสัดส่วนการถือหุ้นของแต่ละราย ดังนั้น ในส่วนของ QHI(BVI) และผู้ถือหุ้นอีกรายหนึ่ง จึงได้ทำการค้ำประกันเงินกู้ยืมรวมเป็นจำนวน 3 ล้านเหรียญสหรัฐแก่สถาบันการเงิน โดยรับผิดชอบฝ่ายละร้อยละ 50 ของจำนวนเงินกู้ยืมดังกล่าว หรือคิดเป็นภาระค้ำประกันของบริษัทเท่ากับ 1.5 ล้านเหรียญสหรัฐ แต่ถ้ายกเปรียบเทียบภาระของบริษัทและบริษัทย่อยกับผู้ถือหุ้นรายอื่นที่มีต่อการให้ความช่วยเหลือทางการเงินทั้งหมดของ HVC แล้วจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของ QHI(BVI) ซึ่งเท่ากับร้อยละ 21 ต่อมา HVC ได้มีการเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน แต่บริษัทย่อย (QHI(BVI)) ไม่ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่ายังมีผลการดำเนินงานขาดทุน ทำให้มีสัดส่วนการถือหุ้น ณ สิ้นปี 2550 ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 ทั้งนี้ ในปี 2545 และปี 2551 บริษัทได้ตั้งสำรองเผื่อหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการค้ำประกันจำนวน 35 ล้านบาท และ 26 ล้านบาท ตามลำดับ รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 61 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทได้บันทึกภาระหนี้สินดังกล่าวเต็มมูลค่าแล้ว กรณีที่บริษัทต้องชำระหนี้ตามสัญญาค้ำประกันเงินกู้ยืมของ HVC จำนวน 1.5 ล้านเหรียญสหรัฐหรือประมาณ 50 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 นอกจากนี้ HVC ได้มีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินโดยขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไปถึงปี 2560 ซึ่งทำให้บริษัทลดความเสี่ยงจากการค้ำประกันเงินกู้ยืมได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ติดตามฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และการปฏิบัติตามแผนปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของHVCใกล้ชิด

### **ความเสี่ยงจากภาระผูกพันในการออกตราสารหนี้**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ จำนวนรวม 25,192 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 1,992 ล้านบาท หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 4,600 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 697 ล้านบาท และหุ้นกู้-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 17,912 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.54 เท่า ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ อาจส่งผลกระทบต่อภาระหนี้สินของหุ้นกู้ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถมีรายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ดังจะเห็นได้จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการขายบ้านและที่ดินที่ดำเนินการอยู่จำนวน 62 โครงการ มูลค่าขายรวมประมาณ 80,235 ล้านบาท โดยมีมูลค่าการขายเป็นมูลค่าโอนคงเหลือประมาณ 41,290 ล้านบาท และโครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 9 โครงการ มูลค่าขายรวมประมาณ 19,069 ล้านบาท มีมูลค่าขายคงเหลือประมาณ 10,151 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นแหล่งรายได้ของบริษัทในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้สม่ำเสมอจากธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างกระแสเงินสดของบริษัท รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จากธนาคารจำนวนรวม 6,142 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) ซึ่งสามารถใช้เป็นแหล่งเงินทุนของบริษัท

อนึ่งการออกหุ้นกู้ของบริษัทนั้นเป็นไปตามนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า การกู้ยืมจากสถาบันการเงินและเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่มีความผันผวน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระดอกเบี้ยหุ้นกู้และไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ตามกำหนด รวมทั้งสามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2 ต่อ 1 เท่า ตามที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้

### **ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน**

จากการที่บริษัทและบริษัทย่อยต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเงินทุนส่วนหนึ่งมาจากเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน หรือการออกหุ้นกู้ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินจึงมีส่วนสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทที่ใช้ในการดำเนินงานและพัฒนาโครงการ

จากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่ผันผวน โดยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยในขณะนั้น ซึ่งมาตรการที่บริษัทนำมาใช้ เช่น การออกหุ้นกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ไปชำระคืนเงินกู้ยืมจากธนาคารที่ส่วนมากจะเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและมีต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงกว่า การออกตั๋วแลกเงินระยะสั้นซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยต่ำขายให้แก่กลุ่มทุนประเภทสถาบัน ซึ่งเป็นการลดภาระต้นทุนดอกเบี้ยและเหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจประเภทโครงการบ้านที่ต้องการเงินลงทุนระยะสั้นเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ การวางแผนงานก่อสร้างและพัฒนาประสิทธิภาพ การพัฒนาโครงการให้มีระยะเวลาที่สั้นลง เพื่อลดภาระดอกเบี้ยเงินกู้ยืม รวมถึงการจัดสรรเงินกู้ยืมทั้งในส่วนที่เป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวไปใช้ในการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องกับประเภทธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยและสอดคล้องกับประเภทสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีการติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยทั้งในปัจจุบันและในอนาคต และพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

นอกจากนั้น บริษัทได้เพิ่มศักยภาพและช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ ด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอและต้นทุนเหมาะสมที่สุด

### 3.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย(Prebuilt)

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า โดยมีรายได้หลักมาจากการขายบ้านพร้อมที่ดินในปี 2556 และปี 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61 และร้อยละ 69 ของรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่าตามลำดับ โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายสำหรับบ้านระดับราคาปานกลางขึ้นไปแทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ(หรือที่เรียกว่าบ้านสั่งสร้าง) จากนโยบายดังกล่าวอาจจะส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยต้องใช้เวลาเงินทุนหมุนเวียนในการก่อสร้างบ้านเพิ่มสูงขึ้นในช่วงระหว่างการก่อสร้างบ้าน 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 (Presale)

เนื่องจากในปี 2553 บริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ(Presale) สำหรับบ้านระดับราคาไม่สูงมากถึงราคาปานกลางที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “Casa Ville” “Casa Presto” “Casa City” “Casa Legend” “Casa Grand” “Casa Premium” “The Trust Town Home” “Gusto Town Home” และ “Casa Seaside” รวมถึงอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งการขายบ้านสั่งสร้างนี้เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายและเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การขายบ้านสั่งสร้างมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง เนื่องจากเป็นการตั้งราคาขายก่อนเริ่ม

ก่อสร้าง ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีวิธีการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาก่อสร้างและตกลงราคาค่าวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า ในกรณีที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้จัดซื้อจัดหาเองเป็นระยะเวลา 6-12 เดือน ประกอบกับบ้านในระดับราคาดังกล่าวมีขนาดเล็กและอาศัยระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าบ้านระดับราคาสูง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังได้นำระบบการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีแฟลบบริเคชั่น และแบบทันเนลมาใช้กับบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 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 0.8 - 2.5 ล้านบาท เพื่อให้ครอบคลุมฐานลูกค้ามากขึ้นซึ่งเป็นการขยายฐานธุรกิจให้ใหญ่ขึ้น ดังนั้นจึง ส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีการเติบโตของยอดขายและลดความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นดังกล่าว

## **3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต**

### **ความเสี่ยงการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างและแรงงานฝีมือก่อสร้าง**

ด้วยการก่อสร้างบ้านและพัฒนาโครงการบ้านนั้น ต้องอาศัยผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือ โดยเฉพาะสินค้าบ้านที่บริษัทและบริษัทย่อยขายนั้น เป็นสินค้าที่อยู่ในระดับกลางและระดับบนที่มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ ซึ่งผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือที่มีความชำนาญในการก่อสร้างบ้านหรืองานสาธารณูปโภคส่วนกลางโครงการบ้านที่มีอยู่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีจำนวนจำกัดและอาจจะมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทและบริษัทย่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตและขยายตัว

การขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมืออาจจะเป็นอุปสรรคในการผลิตสินค้า การเติบโตของยอดขายสินค้า และการควบคุมคุณภาพของสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมารายใหม่ๆ

ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนสามารถรับเหมางานของบริษัทและบริษัทย่อยได้ รวมทั้ง มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถ ผู้รับเหมารายใหม่และรายเก่าอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความช่วยเหลือในด้านสภาพคล่องทางการเงินแก่ผู้รับเหมาตาม ความเหมาะสมและตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรี แพลบบริเคชัน และแบบทันเนลมาใช้กับบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น เพื่อลดการพึ่งพาการใช้ แรงงานคนและลดระยะเวลาการก่อสร้างบ้าน

### 3.4 ความเสี่ยงกรณีความขัดแย้งทางการเมืองที่ยืดเยื้อ

จากผลกระทบของความขัดแย้งทางการเมืองที่ยืดเยื้อและได้สิ้นสุดในเดือนพฤษภาคม 2557 นั้น ได้ ส่งผลกระทบต่ออัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจหรือจีดีพีในปี 2557 ให้ลดต่ำกว่าปี 2556 รวมทั้ง มีผลต่อความเชื่อมั่น ของภาคธุรกิจในการลงทุน และผู้บริโภคในการใช้จ่ายและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ถึงแม้ว่าจะมีรัฐประหารโดยคณะรักษา ความสงบแห่งชาติ(คสช.) เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2557 ที่ช่วยยุติปัญหาความขัดแย้งและความรุนแรงทางการเมือง รวมทั้ง คสช. ได้ใช้นโยบายเร่งด่วนต่างๆในการกระตุ้นเศรษฐกิจ เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่ภาคธุรกิจและผู้บริโภคแล้วก็ ตาม แต่อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของเศรษฐกิจก็ยังคงชะลอตัวกว่าปี 2556

จากผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้น บริษัทและบริษัทย่อยอาจจะมีสภาพคล่องทางการเงิน ลดลงในอนาคต เนื่องจากยอดขายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และรายได้จากธุรกิจโรงแรมอาจจะไม่เป็นไปตาม เป้าหมายที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีนโยบายเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ดังนี้

1. เน้นหรือเร่งการสร้างบ้านและคอนโดมิเนียมสำหรับโครงการที่มียอดขายดี
2. ลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่างๆที่ไม่เร่งด่วนหรือไม่มีความจำเป็น
3. บริหารกระแสเงินสด โดยแต่ละโครงการสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเองด้วยการเร่งขายสต็อกบ้าน เพื่อนำ เงินมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการนั้น ให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการซื้อ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ของบริษัท ควอลิตีเฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 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	389 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 373 ล้านบาท)	เช่าช่วง 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 8.5 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 12,744 ตร.ม.	2-3-17	72 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 72 ล้านบาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือ ประมาณ 4.4 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	180 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 180 ล้าน บาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือ ประมาณ 7 ปี	-
3. คิวเฮาส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 20 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 28,958 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,457 ตร.ม.	2-3-56	147 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 145 ล้านบาท)	เช่า 28 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 7 ปี	-
4. คิวเฮาส์ เฟลนิจิต <sup>1/</sup> ถนนเฟลนิจิต เขตปทุมวัน กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 18 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 21,382 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 10,855 ตร.ม.	1-1-63	588 (เป็นอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน)	บริษัท	-

หมายเหตุ <sup>1/</sup> เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต กองทุนรวม  
สิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตีเฮาส์ เป็นระยะเวลา 30 ปี

#### 4.1.3. ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์และส่วนกลางอื่นๆ

อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในการดำเนินงานของโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและส่วนกลางอื่นๆ ในบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 575 ล้านบาท

#### 4.2. ที่ดิน และงานระหว่างก่อสร้าง และที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

##### 4.2.1. ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)กับ
1. Q Twelve	5 - 1 - 83	572	บริษัทย่อย	
2. Q.House Avenue พระรามห้า ( South)	50 - 2 - 12	892	บริษัท	
3. Q.House Avenue พระรามห้า (North)	21 - 0 - 60	556	บริษัท	
4. คิวเฮ้าส์วิลล่า นครพินด์	5 - 1 - 22	204	บริษัท	
5. พฤษภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า	4-2-75	15	บริษัท	
6. พฤษภิรมย์ Regent ราชพฤกษ์-รัตนวิเบศร์	3 - 0 - 82	125	บริษัท	
7. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (1)	4 - 0 - 81	61	บริษัท	
8. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (เลคโซน)	0 - 1 - 94	3	บริษัท	
9. พฤษภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนวิเบศร์	40 - 1 - 20	839	บริษัท	
10. ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบกลาง แยคมหิดล	12 - 3 - 35	220	บริษัท	
11. ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนวิเบศร์	30 - 1 - 39	556	บริษัท	
12. ลัดดาภิรมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	30 - 1 - 66	774	บริษัท	
13. ลัดดาภิรมย์ ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	11 - 3 - 80	195	บริษัทย่อย	
14. ลัดดาภิรมย์ ปิ่นเกล้า (2)	0 - 0 - 70	4	บริษัท	
15. ลัดดาภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนวิเบศร์ 2	3 - 1 - 83	80	บริษัท	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)กับ
16. ลัดดาภรณ์ วัชรพล-รัตนโกสินทร์	11 - 1 - 88	221	บริษัทย่อย	
17. วรารมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	28 - 3 - 2	401	บริษัทย่อย	
18. วรารมย์ เจริญเมือง	5 - 1 - 98	56	บริษัท	
19. วรารมย์ Premium ศาลากลาง	26 - 1 - 14	223	บริษัท	
20. วรารมย์ Premium กาวิละ	5 - 0 - 20	137	บริษัท	
21. คาซ่า Grand ตากสิน-พระรามสอง	13 - 1 - 91	380	บริษัทย่อย	
22. คาซ่า Grand เพชรเกษม-สาย 1	2 - 1 - 34	105	บริษัท	
23. คาซ่า Grand รัตนวิเบศร์-ราชพฤกษ์	0 - 0 - 91	7	บริษัทย่อย	
24. คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	14 - 0 - 63	381	บริษัทย่อย	
25. คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	27 - 0 - 31	510	บริษัทย่อย	
26. คาซ่า Grand ศรีราชา	20 - 1 - 77	325	บริษัทย่อย	
27. คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	13 - 2 - 8	573	บริษัทย่อย	
28. คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	14 - 2 - 28	505	บริษัทย่อย	
29. คาซ่า Legend ศรีราชา	0 - 3 - 16	20	บริษัท	
30. คาซ่า Legend บ้านโป่ง	11 - 2 - 68	175	บริษัทย่อย	
31. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	25 - 3 - 68	473	บริษัทย่อย	
32. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	46 - 1 - 0	647	บริษัทย่อย	
33. คาซ่า Premium พระรามสอง	15 - 3 - 58	310	บริษัทย่อย	
34. คาซ่า Premium อ่อนนุช-วงแหวน	22 - 1 - 41	420	บริษัทย่อย	
35. คาซ่า Presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	5 - 2 - 71	79	บริษัท	
36. คาซ่า Presto-พระรามสอง	0 - 0 - 51	5	บริษัทย่อย	



ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
37. คาซ่าวิลล์ บางนา-เทพารักษ์	30 - 0 - 34	375	บริษัท	
38. คาซ่าวิลล์ รังสิต คลองสอง	21 - 1 - 26	268	บริษัทย่อย	
39. คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	6 - 0 - 57	127	บริษัทย่อย	
40. คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	12 - 0 - 15	170	บริษัทย่อย	
41. คาซ่าวิลล์ รามคำแหง-วงแหวน	11 - 0 - 26	187	บริษัทย่อย	
42. คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-วงแหวน	0 - 3 - 52	13	บริษัทย่อย	
43. คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	42 - 3 - 43	376	บริษัทย่อย	
44. คาซ่าวิลล์ สุขุมวิท 103	7 - 1 - 14	201	บริษัทย่อย	
45. คาซ่าซิติ้ คอนเมือง	28 - 0 - 21	585	บริษัทย่อย	
46. คาซ่าซิติ้ นครปฐม	5 - 3 - 59	114	บริษัทย่อย	
47. คาซ่าซิติ้ บางขุนเทียน-พระรามสอง	1 - 0 - 6	32	บริษัทย่อย	
48. คาซ่าซิติ้ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	20 - 0 - 54	526	บริษัทย่อย	
49. คาซ่าซิติ้ วงแหวน-ลำลูกกา	3 - 1 - 62	113	บริษัทย่อย	
50. คาซ่าซิติ้ สุขุมวิท-สมุทรปราการ	12 - 1 - 66	355	บริษัทย่อย	
51. คาซ่าซิติ้ วัชรพล-เพิ่มสิน	19 - 1 - 24	310	บริษัทย่อย	
52. คาซ่าซิติ้ ประชาอุทิศ 90	11 - 2 - 45	242	บริษัทย่อย	
53. คาซ่า ซีไฮด์ ระยอง	9 - 1 - 58	105	บริษัทย่อย	
54. เดอะทรัสต์ ทาวน์ ปอวิน	9 - 3 - 76	195	บริษัทย่อย	
55. เดอะทรัสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	8 - 0 - 59	168	บริษัทย่อย	
56. เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม์ รังสิตคลอง 1	16 - 2 - 93	268	บริษัทย่อย	
57. เดอะทรัสต์ รังสิตคลอง 4	16 - 1 - 4	208	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
58. เดอะทรัสต์ วิลล์ กาญจนานิเทศ-หทัยราษฎร์	20 - 1 - 53	280	บริษัทย่อย	
59. เดอะทรัสต์ ศรีนครินทร์-แพรวกษา	27 - 2 - 72	375	บริษัทย่อย	
60. เดอะ ทรัสต์ ซิตี้ เกษตรวมินทร์-นวลจันทร์	0 - 1 - 17	18	บริษัทย่อย	
61. กัสโต้ แกรนด์ รามคำแหง	4 - 3 - 48	135	บริษัทย่อย	
62. กัสโต้ ทำนันทน์	7 - 3 - 41	249	บริษัทย่อย	
63. กัสโต้ เทพารักษ์	11 - 2 - 21	262	บริษัทย่อย	
64. กัสโต้ บางนา สุวรรณภูมิ	19 - 3 - 47	344	บริษัทย่อย	
65. กัสโต้ พระราม 2	5 - 1 - 68	143	บริษัทย่อย	
66. กัสโต้ พหลโยธิน - รามอินทรา	0 - 0 - 92	9	บริษัทย่อย	
67. กัสโต้ รามคำแหง	3 - 0 - 10	108	บริษัทย่อย	
68. กัสโต้ สุขสวัสดิ์	2 - 2 - 7	83	บริษัทย่อย	
69. กัสโต้ พหลโยธิน สายไหม	13 - 3 - 96	242	บริษัทย่อย	
70. บ้านช็อกกลับคืน (ลาดดารมย์ รามคำแหง)	0-1-29	7	บริษัทย่อย	
71. บ้านช็อกกลับคืน (คาซ่า Grand ราชพฤกษ์ รัตนานิ เบศรี)	0-0-66	13	บริษัทย่อย	

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. สาทร เอ็นส์	อาคารสูง 50 ชั้น พื้นที่ รวม 40,591 ตร.ม. พื้นที่ ขายรวม 21,776 ตร.ม.	195	10	บริษัท	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
2. คิว ซีไซด์ หัวหิน	อาคารสูง 7 ชั้น 1 อาคาร สูง 4 ชั้น 6 อาคาร และ วิลล่า 2 หลัง พื้นที่ 7-1- 20 ไร่ จำนวน 207 ห้อง	11,299	403	บริษัทย่อย	
3. คิวคอนโด อโศก	อาคารสูง 41 ชั้น พื้นที่ 3- 1-40 ไร่ จำนวน 482 ห้อง	22,362	1634	บริษัท	ติด จำนวน อก กับ ธ น า ค ร ไท ย พ า ณี ช ย์ จ ำ ก ัด (มหาชน) สำนักงาน ใหญ่
4. คิวเ้าส์คอนโด พหลโยธิน เชียงราย	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 3-0-99 ไร่ จำนวน 348 ห้อง	11,627	60	บริษัท	
5. คาซ่าคอนโด ช้างเผือก	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 3-0-3 ไร่ จำนวน 280 ห้อง	10,879	28	บริษัท	
6. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 1	อาคารสูง 4 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 1-2-29 ไร่ จำนวน 67 ห้อง	2,143	42	บริษัท	
7. เดอะ ทรัสต์ เรสซิเดนซ์ พัทยากลาง	อาคารสูง 8 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 5-1-55 ไร่ จำนวน 660 ห้อง	16,456	79	บริษัทย่อย	
8. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	อาคารสูง 32 ชั้น พื้นที่ 4- 3-59 ไร่ จำนวน 1,280 ห้อง	37,000	1492	บริษัทย่อย	
9. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 1	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 5-2-43 ไร่ จำนวน 405 ห้อง	11,436	343	บริษัทย่อย	
10. เดอะทรัสต์ คอนโด @บีทีเอส เอราวัณ	อาคารสูง 30 ชั้น พื้นที่ 7-2-84 ไร่ จำนวน 1,570 ห้อง	40,361	815	บริษัทย่อย	
11. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	อาคารสูง 24 ชั้น พื้นที่ 4- 0-56 ไร่ จำนวน 609 ห้อง	17,344	564	บริษัทย่อย	
12. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาเหนือ	อาคารสูง 29 ชั้น พื้นที่ 4- 2-0 ไร่ จำนวน 601 ห้อง	16,863	218	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
13. เดอะพอยต์ คอนโด แพลมมิง 1	อาคารสูง 8 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ 5-1-77 ไร่ จำนวน 683 ห้อง	17,758	90	บริษัทย่อย	
14. เดอะทรีสต์ คอนโด หัวหิน	อาคารสูง 7 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ 8-3-48 ไร่ จำนวน 671 ห้อง	24,328	580	บริษัทย่อย	
15. เดอะทรีสต์ คอนโด อมตะ-ชลบุรี	อาคารสูง 8 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 5-0-4 ไร่ จำนวน 518 ห้อง	14,632	324	บริษัทย่อย	

#### 4.2.2. ที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. ลัดดาarmee บางนา	45 - 0 - 32	138	บริษัทย่อย	
2. ลัดดาarmee Elegance ศาลากลาง	48 - 3 - 98	138	บริษัท	
3. วรารมย์ แก้วนวิรัฐ 2	83 - 0 - 87	76	บริษัท	
4. วรารมย์ เลควิว	77-2-53	291	บริษัท	ติดจำนองกับธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
5. คาซ่า Grand มิตรสัมพันธ์	26 - 0 - 49	187	บริษัทย่อย	
6. คาซ่า Grand สุขุมวิท 5	31 - 3 - 94	331	บริษัทย่อย	
7. คาซ่า Presto พระรามห้า - ราชพฤกษ์	63 - 3 - 85	665	บริษัทย่อย	
8. คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า	37 - 0 - 2	323	บริษัทย่อย	
9. คาซ่า Presto พระรามห้า - ราชพฤกษ์ 2	27 - 3 - 86	287	บริษัทย่อย	
10. คาซ่าวิลล์ บางใหญ่	32 - 0 - 30	178	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
11. คาซ่าวิลล์ บ้านบึง	39 - 2 - 48	113	บริษัทย่อย	
12. คาซ่าวิลล์ วัชรพล-เพิ่มสิน	46 - 1 - 86	346	บริษัทย่อย	
13. คาซ่าซิตี พระปฐมเจดีย์	13 - 2 - 57	105	บริษัทย่อย	
14. คาซ่าซิตี วงแหวน-ลำลูกกา 2	7 - 3 - 27	23	บริษัทย่อย	
15. คาซ่าซิตี บางนา	42 - 2 - 39	6	บริษัทย่อย	
16. คาซ่าซิตี ดอนเมือง 2	49 - 0 - 72	14	บริษัทย่อย	
17. คาซ่า ซีไซด์ ปราณบุรี	61 - 1 - 81	313	บริษัทย่อย	
18. เดอะทรีสต์ ทาวนิโฮม ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 2	25 - 0 - 74	395	บริษัทย่อย	
22. เดอะทรีสต์ ประชาอุทิศ 90	29 - 2 - 93	198	บริษัทย่อย	
23. เดอะทรีสต์ ซิตี้ ประชาอุทิศ90 (อาคารพาณิชย์)	8 - 1 - 37	55	บริษัทย่อย	
24. กัสได้ วงแหวน-พระรามห้า	28 - 3 - 68	205	บริษัทย่อย	
25. กัสได้ สุขสวัสดิ์ 26	21 - 2 - 75	196	บริษัทย่อย	
26. ที่ดินเปล่า อ.แมริม	5-0-97	13	บริษัท	

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือ กรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. คิวเฮาส์คอนโด กลางเวียง เชียงราย	NA	NA	36	บริษัท	
2. คิว สุขุมวิท	อาคารสูง 40 ชั้น พื้นที่ 3-1-68 ไร่ จำนวน 273 ห้อง	34,270	2502	บริษัท	ติดจ้างกับ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
3. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 2	อาคารสูง 4 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 1-2-29 ไร่ จำนวน 67 ห้อง	2,100	18	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือ กรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
4. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 3	อาคารสูง 4 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 1-2-29 ไร่ จำนวน 67 ห้อง	2,100	79	บริษัท	
5. คาซ่าเรสซิเดนซ์ ระยอง	NA	NA	93	บริษัทย่อย	
6. คาซ่าคอนโด เจริญนคร	NA	NA	254	บริษัทย่อย	ติด จำนวน 6 กับ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
7. คาซ่าคอนโด ศรีราชา 1	อาคารสูง 8 ชั้น พื้นที่ 1-3-84 ไร่ จำนวน 47 ห้อง	2,434	5	บริษัทย่อย	
8. คาซ่าคอนโด ศรีราชา 2	อาคารสูง 8 ชั้น พื้นที่ 1-3-84 ไร่ จำนวน 47 ห้อง	2,434	40	บริษัทย่อย	
9. คาซ่าคอนโด ศรีราชา 3	อาคารสูง 8 ชั้น พื้นที่ 1-3-38 ไร่ จำนวน 47 ห้อง	2,434	43	บริษัทย่อย	
10. คาซ่า คอนโด บางใหญ่ A	อาคารสูง 39 ชั้น พื้นที่ 3-1-12 ไร่ จำนวน 847 ห้อง	22,644	450	บริษัทย่อย	
11. คาซ่าคอนโด บางใหญ่ B	NA	NA	9	บริษัทย่อย	
12. คาซ่าคอนโด แอทสวนดอก	อาคารสูง 7 ชั้น พื้นที่ 0-3-0 ไร่ จำนวน 78 ห้อง	2,676	23	บริษัทย่อย	
13. คาซ่า ซีไซด์ คอนโด ระยอง	NA	NA	18	บริษัทย่อย	
14. เดอะทรีสต์ คอนโด ชะอำ	NA	NA	29	บริษัทย่อย	
15. เดอะทรีสต์ คอนโด ดอกลีลเบย์	NA	NA	3	บริษัทย่อย	
16. เดอะทรีสต์ คอนโด ระยอง	NA	NA	67	บริษัทย่อย	
17. เดอะพอยต์ คอนโด แหลมฉบัง 2	NA	NA	15	บริษัทย่อย	
18. เดอะทรีสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 2	NA	NA	99	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือ กรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
19. เดอะทรัสต์ คอนโด รัตนนิเบศร์	NA	NA	305	บริษัทย่อย	ติดจํานองกับ ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) สำนักงาน ใหญ่
20. เดอะทรัสต์ คอนโด สมุทรปราการ 2	NA	NA	204	บริษัทย่อย	
21. เดอะทรัสต์ คอนโด สมุทรปราการ เฟส 2	NA	NA	6	บริษัทย่อย	
22. เดอะพอยต์ คอนโด รังสิต คลองหก	อาคารสูง 8 ชั้น 5 อาคาร พื้นที่ 7-0-32 ไร่ จำนวน 830 ห้อง	21,580	12	บริษัทย่อย	

#### 4.3. สิทธิการเช่า

##### 4.3.1. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารโรงแรม โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สิลม

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 2557)	8 ปี 6 เดือน 24 วัน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	- ผู้ให้เช่าให้บริษัทแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ เพื่อประกอบกิจการให้ เช่าห้องพัก โดยจ่ายค่าเช่าตามจำนวนเงินที่ระบุไว้ในสัญญา  - บริษัทซึ่งเป็นผู้เช่าช่วงต้องผูกพันปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญาเช่าเดิมด้วย

- บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าช่วงตามสัญญาไปเป็นหลักประกันในการกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงินได้
- บริษัทต้องทำประกันอัคคีภัยทรัพย์สินที่เช่าช่วงไว้กับบริษัทประกันภัยที่บริษัท รัชต์ภาคย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เห็นชอบ ตามวงเงินและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา
- บริษัทจะต้องดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าช่วง และเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายเพื่อการบำรุงซ่อมแซมดังกล่าว
- เมื่อครบอายุการเช่าช่วงตามสัญญา หรือเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง บริษัทจะต้องส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าช่วงคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพซ่อมแซมดีแล้วปลอดจากพันธะหรือภาระผูกพันใดๆ ทั้งสิ้น
- ในกรณีที่ผู้ให้เช่าเดิม และผู้ให้เช่าตกลงกันต่ออายุสัญญาเช่าเดิมออกไป หากบริษัทประสงค์ที่จะต่ออายุสัญญาเช่าช่วง จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบและทำการตกลงกับผู้ให้เช่าล่วงหน้าก่อนครบกำหนดสัญญาอย่างน้อย 6 เดือน

#### 4.3.2. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารสำนักงานให้เช่า

##### 1. โครงการคิวเฮาส์ คอนแวนต์

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 7 มิถุนายน 2532
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท สยามวู้ดเด็นโปรดักส์ 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 2557)	4 ปี 5 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	- บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานและสถานการค้า ซึ่งหากบริษัทจะใช้ที่ดินที่เช่าเพื่อประกอบกิจการอย่างอื่นจะต้องได้รับความยินยอม



จากผู้ให้เช่าก่อน

- บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
- บริษัทจะต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตลอดอายุสัญญา  
เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท
- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า  
อย่างไรก็ดีผู้ให้เช่ามีสิทธิที่จะปฏิเสธการรับไว้ซึ่งกรรมสิทธิ์ในอาคาร ในกรณี  
เช่นนี้บริษัทต้องรื้อถอนขนย้ายอาคารและสิ่งปลูกสร้างออกจากที่ดินเช่า
- ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างเอาประกันภัยตาม  
เงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
- บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินเช่าภายใต้เงื่อนไขในสัญญา
- สิทธิการเช่าตามสัญญานี้จะโอนให้แก่ผู้อื่นมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจาก  
ผู้ให้เช่า
- บริษัทจะนำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ไปเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์ เมื่อ  
ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า

## 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 2557)	6 ปี 11 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ	- บริษัทเช่าที่ดินเพื่อทำการปลูกสร้างอาคารและประกอบกิจการตามวัตถุประสงค์

บริษัทตามสัญญา	ของบริษัท โดยทำการปลูกสร้างอาคารด้วยทุนที่บริษัทจัดหาเอง
	<ul style="list-style-type: none"><li>- บริษัทจ่ายค่าเช่า และเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li><li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ในที่ดินเช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันทีก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ผู้เช่าทุบทำลายอาคารและสิ่งปลูกสร้างก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะให้สิทธิผู้เช่าทำการเช่าที่ดินต่อไป หรือโอนสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลอื่นด้วยความเห็นชอบของผู้ให้เช่า</li><li>- บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการรื้อถอน ปรับปรุง ก่อสร้าง ดูแล ซ่อมแซมที่ดินที่เช่า ตลอดจนอาคารและสิ่งปลูกสร้าง</li><li>- บริษัทมีสิทธิให้ผู้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา</li><li>- บริษัทตกลงทำประกันวินาศภัยอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li><li>- บริษัทมีสิทธินำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ ไปเป็นประกันไว้กับสถาบันการเงินในการขอสินเชื่อ</li></ul>

### 3. โครงการคิวเฮาส์ สาทร

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 25 สิงหาคม 2535
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ธรรมบัตติต จำกัด (ผู้ให้เช่า) 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 ในกรณีที่บริษัทมีความประสงค์จะเช่าต่อ รวมอายุสัญญา 30 ปี
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	7 ปี
(ณ 31 ธันวาคม 2557)	

- หน้าที่หรือภาระผูกพันของ  
บริษัทตามสัญญา
- บริษัทเช่าที่ดินดังกล่าวโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปลูกสร้างอาคารสูงสำหรับให้เช่าและให้บริการ โดยบริษัทจะทำการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินเช่า โดยกรรมสิทธิ์ของอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะเป็นของผู้ให้เช่า กรรมสิทธิ์ในงานระบบ เครื่องมือ และอุปกรณ์ เป็นของบริษัท และจะตกเป็นของผู้ให้เช่าเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง
  - ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัททำการเช่าอาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โดยผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัทนำสถานที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้
  - บริษัทจ่ายค่าเช่าที่ดิน และอาคาร และวางเงินประกันความเสียหาย ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
  - บริษัทสามารถนำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้ภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้
  - บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้เป็นหลักประกันการกู้เงินจากสถาบันการเงินสำหรับการใช้จ่ายในการปลูกสร้างอาคารในโครงการนี้
  - บริษัทจะต้องบำรุงรักษาอาคารที่เช่าตลอดระยะเวลาการเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท
  - ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

#### 4.3.3 สัญญาเช่าระยะสั้นอาคารโรงแรม

##### 1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ เฟลิจิตี (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ วิทยุ”)

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 1 มกราคม 2554
คู่สัญญา	ระหว่างกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้อง แลนด์ แอนด์ เฮาส์ – II (ผู้ให้เช่า) กับบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด(ผู้เช่า) (บริษัทย่อย)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ เฟลิจิตี 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 และมีการขยายอายุสัญญาเข้าถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2557)	-
หน้าที่หรือภาระผูกพันของบริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทย่อยเช่าโครงการดังกล่าว โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อนำไปประกอบกิจการให้เช่าแก่บุคคลทั่วไป และมีสิทธินำทรัพย์สินที่เช่าไปให้เช่าช่วงแก่บริษัทย่อยของผู้เช่าได้</li> <li>- บริษัทย่อยต้องจ่ายชำระค่าเช่าและเงินเพิ่มตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญาเช่า</li> <li>- บริษัทย่อยจะรับผิดชอบบรรดา ค่าไฟฟ้า ค่าประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีบำรุงท้องที่ ภาษีโรงเรือนและที่ดินในทรัพย์สินที่เช่า</li> <li>- บริษัทย่อยจะใช้ทรัพย์สินที่เช่าตามวัตถุประสงค์ที่ระบุในสัญญาเท่านั้น กรณีที่ผู้เช่าจะนำทรัพย์สินที่เช่าไปใช้ประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากนี้ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน</li> <li>- บริษัทย่อยจะดูแลบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าให้อยู่ในสภาพดีตามอายุการใช้งานอยู่เสมอในกรณีที่ต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมตามปกติ ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง</li> <li>- ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> </ul>

เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2557 บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮาส์ ในฐานะบริษัทจัดการกองทุน มีความประสงค์ขอแจ้งยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญาจากเดิมที่กำหนดไว้วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นวันที่ 31 สิงหาคม 2557 และบริษัทย่อยมีความเห็นชอบตกลงยกเลิกสัญญาเช่าดังกล่าวกับทางกองทุนฯ

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

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 19 กรกฎาคม 2555
คู่สัญญา	ระหว่างกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (ผู้ให้เช่า) กับบริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลตี้ จำกัด(ผู้เช่า) (บริษัท

	ย่อย)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงโรงแรมจำนวน 3 โครงการ ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ เป็นอาคารโรงแรมสูง 28 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 2 งาน 25 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 6 ซอยสมประสงค์ 3 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 เป็นอาคารโรงแรมและอาคารที่พักอาศัยให้เช่า 2 อาคาร สูง 28 ชั้น และสูง 5 ชั้นตามลำดับ รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 32 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 39 ซอยสุขุมวิท 10 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม เป็นอาคารโรงแรมสูง 24 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 34 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 60 ซอยต้นสน(ถนนหลังสวน ซอย 1) แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันเริ่มระยะเวลาการเช่าที่เช่าเงื่อนไขบังคับก่อน (วันที่ 20 กรกฎาคม 2555)
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	7 เดือน
(ณ 31 ธันวาคม 2557)	
หน้าที่หรือภาระผูกพันของบริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าจะรับผิดชอบในการดูแล ซ่อมแซม หรือการกระทำใดๆ ที่พึงปวงบนทรัพย์สินที่เช่า และทรัพย์สินที่เช่าช่วง ในกรณีที่จำเป็นเพื่อให้ทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วงมีลักษณะเป็นโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ โดยให้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวถือเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานตามงบประมาณที่QHHRอนุมัติหรือได้กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงนี้</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าตกลงดำเนินการจัดทำ และจัดส่งเอกสารให้แก่ QHHR ภายในเวลาที่กำหนด ได้แก่ งบกำไรขาดทุนประจำเดือน/รายไตรมาส / รายปี ในกรณีที่ QHHR ถูกฟ้องร้อง เรียกร้องให้รับผิดชอบ หรือขอใช้เงินจำนวนใดๆ เนื่องจากความคลาดเคลื่อนของข้อมูลผู้เช่าที่จัดทำและส่งให้แก่QHHR ผู้เช่าจะ</li> </ul>

ปลดเปลื้องความรับผิดชอบดังกล่าวโดยไม่ชักช้า

- ผู้เข้าตกลงที่จะจัดส่งงบประมาณการดำเนินการ และงบประมาณการค่าใช้จ่ายที่เป็นทุนประจำปีของโครงการให้ QHHR ภายในกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วง
- ผู้เข้าตกลงจะไม่ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ เว้นแต่การก่อหนี้หรือภาระผูกพันอันเกิดขึ้นเนื่องจากหรือวัตถุประสงค์ของการเช่าหรือการเช่าช่วง รวมทั้งผู้เข้าตกลงจะดำรงสัดส่วนของหนี้สินต่อทุน(Debt to Equity Ratio)ของผู้เช่าไว้ในอัตราไม่เกิน 2 ต่อ 1 โดยคำนวณเฉพาะการก่อหนี้ซึ่งเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ไม่รวมถึงการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น
- ผู้เช่าจะดำรงทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วที่ปรากฏในงบการเงินประจำปีที่ได้รับจากการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีไว้ไม่น้อยต่ำกว่า 5 ล้านบาทตลอดเวลา
- ผู้เช่าจะไม่ก่อให้เกิดภาระผูกพันใดๆ เหนือทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วง
- ผู้เข้าตกลงจะจัดให้มีและจะดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆ ที่สำคัญต่อการประกอบกิจการโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ตลอดระยะเวลาตามสัญญาฉบับนี้

#### 4.4. ภาระค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 โครงการบ้านพร้อมที่ดินเพื่อขายและโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและยังไม่ได้พัฒนาของบริษัทบางส่วนถูกใช้ค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (สำหรับรายละเอียดให้ดู ส่วนที่ 3.1.4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ หน้า 1-7)

#### 4.5. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจที่ส่งเสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม แล้วแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ สำหรับนโยบายการบริหารงานจะให้ความอิสระในการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนบริษัทซึ่งรวมถึงจำนวนตัวแทน เพื่อเข้าร่วมบริหารบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ โดยบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

ทั้งนี้ บริษัทสามารถสรุปเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 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 คอนฟีเด้นซ์ ในอัตราร้อยละ 19)	รับบริหารงานสาธารณูปโภคส่วนกลาง โครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย	81	306
บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ไฮสท จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า	100	5
บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	ธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้เช่าและโรงแรม	100	5

## - เงินลงทุนที่ลงทุนโดยบริษัทย่อย (บริษัทลงทุนผ่านบริษัทย่อย)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ คอนฟีเด้นซ์ 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 ฟิตติง จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	จำหน่ายและติดตั้งเฟอร์นิเจอร์	100	5
บริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล (บิวิโอ) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	ลงทุนในบริษัทต่าง ๆ	100	31

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลส์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน	100	500
บริษัท คาซ่า วิลส์ (ชลบุรี 2554) จำกัด (ถือหุ้น โดยบริษัท คาซ่า วิลส์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และ อาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5
บริษัท คาซ่า วิลส์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลส์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และ อาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5

- เงินลงทุนในบริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการ ถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี ตามวิธีส่วนได้ เสีย (ล้านบาท)
บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์	ธุรกิจค้าปลีก	19.77	651	3,058
บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด(มหาชน)	ลงทุนในธนาคาร	21.36	2,850	3,432
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์	ลงทุนในอสังหา ริมทรัพย์ประเภทอาคาร สำนักงานให้เช่า	25.66	2,017	1,288
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการ เช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	ลงทุนในอสังหาริม ทรัพย์ประเภทโรงแรมและ เซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์	31.33	1,053	419

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



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบ ด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 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	: <a href="http://www.qh.co.th">www.qh.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	: 9,183,784,692 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 9,183,767,553 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)
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  
เอ็นสท์ แอนด์ ยัง จำกัด)  
193/136-137 อาคารเลคริชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก  
ตึกใหม่ กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 0-2264-777

โทรสาร : 0-2264-0789-90

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

- 4) สถาบันการเงินที่ติดต่อ  
ประจำ : 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

- 3) 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

4) 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 ทีไอพี แวลูเอชัน จำกัด  
121/101 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 37  
ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400  
โทรศัพท์ : 0-2642-2712-14 , 0-2641-3631-35  
โทรสาร : 0-2642-2711