

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งในปี 2526 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มแรกบริษัทรับจ้างสร้างบ้านบนที่ดินของลูกค้าและพัฒนาอาคารสูงเพื่อให้เช่า ต่อมาในปี 2534 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในปี 2535 บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน และปี 2544 บริษัทได้นำกลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายมาใช้ร่วมกับการนำเสนอบ้าน 5 คุณภาพ ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดี ซึ่งรายได้หลักของบริษัทและบริษัททยอยมาจากธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน 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 Corporation บริษัท โฮมโปรดิกส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ และ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์

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

1.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นผู้นำด้านคุณภาพและนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และบริการสำหรับลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมาย

1.2 พันธกิจ (Mission)

ด้านคุณภาพสินค้าและการให้บริการ

- สร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวโดยการเน้นด้านคุณภาพและการให้บริการที่เลิศล้ำกับลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมาย
- พัฒนานวัตกรรมของสินค้าและการให้บริการเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว

ด้านคุณภาพชีวิตการทำงาน

- สร้างสรรค์บรรยากาศ และวัฒนธรรมการทำงาน รวมทั้งปรับปรุงสิทธิประโยชน์ต่างๆ ของพนักงาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด

ด้านบุคลากร

- ดำเนินงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ด้วยความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน
- สนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานทุกคนพัฒนาศักยภาพของตนเองในแขนงต่างๆ ที่สอดคล้อง กับส่วนงานที่ตนรับผิดชอบ

ด้านคุณภาพสังคม

- คุณภาพสังคมในโครงการ เน้นความร่มรื่น น่าอยู่ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และความสะอาด ปลอดภัย ของลูกค้า
- คุณภาพสังคมโดยรอบ ส่งเสริมและรับผิดชอบต่อชุมชนในบริเวณรอบๆ พื้นที่ของบริษัท และบริษัทฯ ย่อยยง ดำเนินธุรกิจอยู่ รวมทั้งสังคมวงกว้าง

ด้านคุณภาพการลงทุน

มุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน และ รูปแบบของการลงทุน เพื่อสร้างความเติบโตทางผลกำไรที่เหมาะสมและยั่งยืน

1.3 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) มีประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

- ปี 2526 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2526 โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจรับจ้างก่อสร้างบ้านอย่างครบวงจรบนที่ดินของลูกค้า
- ปี 2533 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ อาคารที่พักอาศัยให้เช่าและอาคารสำนักงานให้เช่า
- ปี 2534 บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนและนำหุ้นสามัญเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2534
- ปี 2535 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน
- ปี 2536 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2536
- ปี 2540 บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในช่วงวิกฤติการณ์การเงิน
- ปี 2542 บริษัทได้ลงนามในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับธนาคารและสถาบันการเงินและสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ด้วยดี และในปี 2548 บริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคารและสถาบันการเงินตามสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ครบทั้งจำนวน

- ปี 2544 บริษัทได้เพิ่มทุนและเสนอขายหุ้นให้แก่ Government of Singapore Investment Corporation Pte Ltd. (GIC) สัดส่วนร้อยละ 20 คิดเป็นมูลค่าหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด 812.0 ล้านบาท
- ปี 2549 บริษัทและบริษัทย่อยได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ สำหรับโครงการประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และโครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี 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 โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม 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 ได้ว่าจ้างบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เป็นผู้บริหารจัดการโรงแรม และเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์เป็นระยะเวลา 3 ปี และคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราวๆ คราวละไม่เกิน 3 ปี

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

บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อย 13 บริษัท ได้แก่

- (1) บริษัท เดอะ คอนฟีเด้นซ์ จำกัด ถือหุ้นโดย บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- (2) บริษัท คิว.เอช. แมเนจเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 80.58 และส่วนที่เหลือร้อยละ 19.42 ถือหุ้นโดยบริษัท เดอะ คอนฟีเด้นซ์ จำกัด ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจรับบริหารงานสาธารณูปโภคโครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย
- (3) บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- (4) บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจรับจ้างบริหารในอาคารที่พักอาศัย โรงแรม และอาคารสำนักงานให้เช่า และลงทุนในบริษัทต่างๆ
- (5) บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจการลงทุนใน Harbour View Corporation ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม และได้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 14.15
- (6) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดระยอง
- (7) บริษัท คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดเพชรบุรี
- (8) บริษัท คิว.เฮาส์ พรินซิเพิล จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปให้กับโครงการบ้านสำหรับบริษัทและบริษัทในเครือ
- (9) บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน ในจังหวัดกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล

(10) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัทคาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดชลบุรี

(11) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โฮสเทล จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

(12) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ หน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

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

1.4.2.2 บริษัทร่วม

บริษัทได้ลงทุนในบริษัทร่วม 2 บริษัท และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ 2 กองทุน ได้แก่

(ก) บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัทมีนโยบายลงทุนระยะยาวโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.87 บริษัทร่วมดังกล่าวประกอบธุรกิจค้าปลีก โดยจำหน่ายสินค้าและให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ตกแต่ง ต่อเติม ซ่อมแซม ปรับปรุงอาคาร บ้าน และที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร (One Stop Shopping Home Center) โดยใช้ชื่อ โฮมโปร (HomePro) เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ และกาให้บริการพื้นที่ร้านค้าให้เช่า

(ข) บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.34 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) โดยบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นโฮลดิ้งคอมพานีที่จัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด(มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์ โดยให้บริการเกี่ยวกับเงินฝาก สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อธุรกิจ และสินเชื่อบุคคล โดยบริษัทร่วมดังกล่าวถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

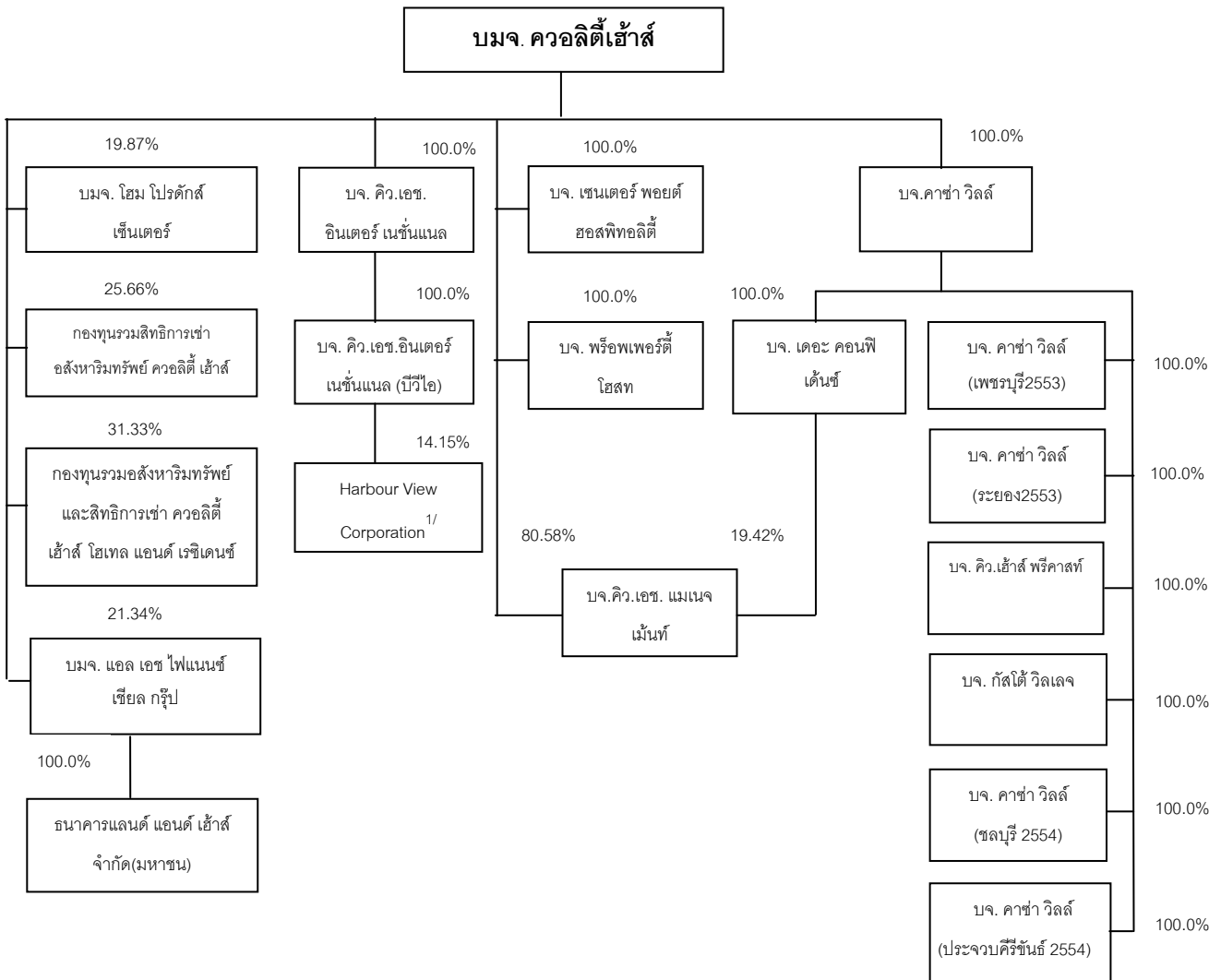
(ค) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ จัดตั้งขึ้นในเดือนธันวาคม 2549 ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 25.66 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าและได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ จำนวน 7,970 ล้านบาท อาคารสำนักงานให้เช่าที่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ ลงทุน ได้แก่ โครงการคิวเฮาส์ ลุมพินี โครงการคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และโครงการเวฟ เฟลส

(ง) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ จัดตั้งขึ้นในเดือนกรกฎาคม 2555 ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 31.33 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมเท่ากับจำนวน 3,360 ล้านบาท ทรัสต์สินที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ ได้แก่ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม

1.4.2.3 บริษัทอื่น ได้แก่

Harbour View Corporation ซึ่งดำเนินธุรกิจโรงแรม และอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟอง ประเทศเวียดนาม โดยเดิมบริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ถือหุ้นร้อยละ 21 ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นได้ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 สาเหตุจากบริษัทไม่ได้ทำการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ดังกล่าว ที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เนื่องจากเห็นว่าบริษัทดังกล่าวมีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



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

- | | |
|---------------|--------|
| 1. Glory Star | 23.63% |
| 2. IPEM | 31.83% |
| 3. RGR | 30.39% |

1.4.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ธุรกิจโรงแรม และ ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ทั้งนี้ นโยบายการดำเนินธุรกิจในช่วงระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า บริษัทและบริษัทย่อยยังคงมุ่งเน้น ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม ที่มีคุณภาพในหลายระดับราคา ทั้งใน กรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด เพื่อครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งการเน้นความปลอดภัยและบริการหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทรายได้ ^{1/}	ดำเนินการโดย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์							
1.1 ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์ และบริษัทย่อย ^{2/}	14,725	66	14,582	67	14,857	71
1.2 ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุด พักอาศัย	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์ และ บริษัทย่อย ^{3/}	5,427	24	4,632	21	3,078	15
1.3 ธุรกิจโรงแรม	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์ บจ.คิว.เคช. อินเตอร์เนชั่น แนล และบจ.เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสติทอลิตี้	700	3	759	3	817	4
1.4 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	367	2	385	2	373	2
รวมรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์		21,219	95	20,358	93	19,125	92
2) รายได้อื่น ๆ							
2.1 ส่วนแบ่งกำไรจากเงิน ลงทุนในบริษัทร่วม	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	1,060	4	1,233	6	1,595	7
2.2 อื่น ๆ	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์ และ บริษัทย่อย	158	1	197	1	188	1
รวมรายได้อื่น ๆ		1,218	5	1,430	7	1,783	7
รวม		22,437	100	21,788	100	20,908	100

- หมายเหตุ : 1/ รายได้ของบริษัทมาจากการจำหน่ายในประเทศทั้งสิ้น
- 2/ บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจ.คาซ่า วิลล์ บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์ บจ.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) และบจ.กัสโต้ วิลเลจ
- 3/ บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจ.คาซ่า วิลล์ บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์ บจ.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) และบจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)

โครงสร้างส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ดำเนินการ โดย	% การถือ หุ้นของบริษัท ณ 31 ธ.ค. 2559	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1. ธุรกิจอาคารสำนักงานให้ เช่า - อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี อาคารคิวเฮ้าส์ เฟลิมจินต และ อาคารเวฟ เฟลิส	กองทุนรวมสิทธิ การเช่า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์	25.66	129	12	139	11	152	10
ยอดรวม			129	12	139	11	152	10
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 เฮ้าส์ โฮ เทล แอนด์ เรซิ เดนซ์	31.33	29	3	44	3	47	3
ยอดรวม			29	3	44	3	47	3
3. ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง	บมจ.โฮม โปร ดักส์เซ็นเตอร์	19.87	648	61	697	57	820	51
ยอดรวม			648	61	697	57	820	51
4. ธุรกิจการลงทุน	บมจ. แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป	21.34	254	24	353	29	576	36
ยอดรวม			254	24	353	29	576	36
ยอดรวมทั้งสิ้น			1,060	100	1,233	100	1,595	100

2.2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.1. การจัดแบ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการจัดแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มตามประเภทของธุรกิจแต่ละประเภท โดยจะใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่แตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่

- ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินการจัดสรรที่ดินขายพร้อมบ้าน โดยจะพิจารณาที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม มีการจัดสรรที่ดินออกเป็นแปลงย่อยๆ และสร้างบ้านบนที่ดินดังกล่าว พร้อมทั้งมีการดำเนินการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ด้วย ปัจจุบันธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินของบริษัทและบริษัทย่อยจะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการที่มีถนนที่สามารถเดิน

ทางเข้าเมืองได้สะดวก ทั้งย่านกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัด เชียงใหม่ 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	6-12 ล้านบาท
1. บมจ.ควอลิตี้เฮาส์		✓	✓	✓	✓
2. บจ.คาซ่า วิลล์	✓			✓	✓

• **สินค้าระดับกลาง**

(ราคาต่อหลัง)

บริษัท	โครงการบ้านเดี่ยว				โครงการทาวน์เฮ้าส์
	Casa Grand/Legend	Casa Premium	Casa Ville/Presto	Casa Seaside	Casa City
	7-12 ล้านบาท	5-7 ล้านบาท	4-6 ล้านบาท	3-6 ล้านบาท	3-4 ล้านบาท
1. บมจ.ควอลิตี้เฮาส์	✓		✓		
2. บจ. คาซ่า วิลล์	✓	✓	✓		✓
3. บจ. คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)				✓	
4. บจ. คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)	✓		✓		

• **สินค้าระดับล่าง**

(ราคาต่อหลัง)

บริษัท	โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์ เฮ้าส์	
	The Trust Ville	Gusto	The Trust Town Home
	3-5 ล้านบาท	2.5-3.5 ล้านบาท	2-4 ล้านบาท
1. บจ. เดอะ คอนเน็คชั่น	✓		✓
2. บจ. กัสโต้ วิลเลจ		✓	
3. บจ. คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)			✓

- **ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย**

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

เป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายโครงการไปในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ ได้แก่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดเชียงราย จังหวัดนครปฐม และจังหวัดฉะเชิงเทรา

ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานและการดำเนินชีวิต โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มเจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป รวมทั้งพนักงานบริษัทหรือคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน และมีรูปแบบการใช้ชีวิตในเมืองเป็นส่วนใหญ่ โดยใช้ชื่อโครงการตามประเภทสินค้า ดังนี้

(ราคาต่อหน่วย)

บริษัท	สินค้าระดับบน		สินค้าระดับกลาง	สินค้าระดับล่าง	
	Q Condo	Q House Condo	Casa Condo	The Trust Condo	The Point Condo
	14-140 ล้านบาท	3-7 ล้านบาท	2-5 ล้านบาท	1.5-4 ล้านบาท	< 1 ล้านบาท
1.บมจ. ควอลิตี้เฮาส์	✓		✓		
2.บจ. คาซ่า วิลล์		✓	✓		
3.บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์				✓	
4.บจ. คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)	✓			✓	
5.บจ. คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)				✓	✓
6.บจ. คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554)				✓	

ข) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่

- ธุรกิจโรงแรม

บริษัทได้ก่อสร้างอาคารโรงแรมและเช่าอาคารโรงแรมภายใต้ชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์” เพื่อให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานและท่องเที่ยวในประเทศไทยที่มีความต้องการเช่าที่พักอาศัยในระยะสั้นและระยะยาว โดยคำนึงถึงการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในห้องพักอาศัย ดังนั้น บริษัทฯและบริษัทฯย่อยจึงเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในบริเวณใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ หรือทำเลที่ตั้งย่านใจกลางเมือง ใกล้ศูนย์กลางธุรกิจ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯและบริษัทฯย่อยยังเน้นการให้บริการในด้านอื่นๆ เช่น ห้องประชุม ศูนย์ธุรกิจ ห้องอาหาร เป็นต้น และยังมีนโยบายมีนโยบายการให้บริการที่มีคุณภาพ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ มีอุปกรณ์และเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคมที่ทันสมัย

สินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจโรงแรม เป็นทั้งระยะยาวและสินทรัพย์ที่บริษัทเช่ามาเพื่อดำเนินการ อายุสัญญา 1-3 ปี

- ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทดำเนินการก่อสร้างอาคารสูงบนที่ดินของบริษัทฯและที่ดินเช่าระยะยาว เพื่อให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่ลูกค้า โดยเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในศูนย์กลางธุรกิจ (CBD: Central Business District) ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบครัน นอกจากนี้ บริษัทฯยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของอาคารที่ได้มาตรฐาน การให้บริการที่มีคุณภาพ และมีการวางรูปแบบพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินธุรกิจต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ค) ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้รับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า ดังนี้

- รับจ้างบริหารอาคาร เวฟเพลส อาคารสำนักงานคิวเฮ้าส์ ลุมพินี และอาคารสำนักงานคิวเฮ้าส์ เพลินจิต ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮ้าส์
- รับจ้างบริหารอาคารที่พักอาศัยให้เช่า ได้แก่ โครงการเซนเตอร์ พอยต์ เรซิเดนซ์ พรีเมียมพงษ์ และโครงการเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท-ทองหล่อ รับจ้างบริหารบ้านพักอาศัยให้เช่าโครงการ แอล แอนด์ เอช วิลล่า สาทร ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์
- รับจ้างบริหารโรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ราชดำริ และโรงแรมแกรนด์เซนเตอร์ พอยต์ เทอร์มินัล 21 ให้แก่บริษัท แอล แอนด์ เอช พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- รับจ้างบริหารโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม ให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮ้าส์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์
- รับจ้างบริหารโรงแรมแมนดารินให้แก่ บมจ.แมนดารินโฮเต็ล

ง) ธุรกิจการลงทุน

บริษัทได้ลงทุนโดยตรงและทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยในบริษัทและกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ตามรายละเอียดต่างๆ ดังต่อไปนี้

- Harbour View Corporation (“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 ประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าโฮฟงประเทศเวียดนาม
- บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.87 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วม ช้อย่อย (ก))
- บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งที่ได้ลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.34 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วมช้อย่อย (ข))
- กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮ้าส์ (“QHPPF”) บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือโครงการคิวเฮ้าส์ เพลินจิต และโครงการคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์ และบริษัทเข้าลงทุนใน QHPPF จำนวน 204.5 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.66 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHPPF และคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 2,045.1 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทจัดการ ได้แต่งตั้งให้บริษัท และ/หรือ บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) สำหรับอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดที่ QHPPF จะเข้าลงทุนในครั้งนี้เป็นระยะเวลา 5 ปี และคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราว ๆ คราวละไม่เกิน 5 ปี (โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไข

เดียวกัน 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 เฮ้าส์เข้าลงทุน มีดังต่อไปนี้

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

หมายเหตุ ^{1/} บุคคลธรรมดาไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์

ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2555 ได้มีมติให้มีการดำเนินการจัดตั้งกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (“QHHR”) โดยมีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการในฐานะบริษัทจัดการ (“บริษัทจัดการ”) โดยให้บริษัทจำหน่ายทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการโรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ สุขุมวิท 10 และชิดลม และดำเนินการเพื่อให้QHHR ได้เข้าทำสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์สำหรับโรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ ชิดลม จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์และอนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนใน QHHR โดยการซื้อหน่วยลงทุนของ QHHR จำนวนไม่เกิน 112 ล้านหน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดไม่เกิน 1,120 ล้านบาทโดยประมาณ หรือคิดเป็นสัดส่วนไม่เกิน 1 ใน 3 ของจำนวนหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHHR ซึ่งบริษัทได้ลงทุนในกองทุนรวมเป็นจำนวน 105.3 ล้านหน่วย มูลค่ารวม 1,053 ล้านบาท

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีมติอนุมัติให้บริษัท เซนต์เตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 99.99 และเช่าช่วงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการ

ของโครงการเซนต์อร์พอยต์ที่ QHHR เข้าลงทุนทั้ง 3 โครงการ โดยบริษัท เซนต์อร์พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินข้างต้นจาก QHHR เป็นระยะเวลา 3 ปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มระยะเวลาการเช่า ในอัตราค่าเช่าและค่าเช่าช่วงตามที่กำหนด และบริษัท เซนต์อร์พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะให้ค้ำประกันแก่ QHHR ว่า จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินที่เช่าจาก QHHR ภายหลังจากสิ้นสุดสัญญาเช่าและเช่าช่วง (แล้วแต่กรณี) เป็นระยะเวลา 3 ปี หาก QHHR มีความประสงค์ โดยจะมีข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ เหมือนกับสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงเดิมทุกประการ รวมถึงสิทธิในการขอต่ออายุสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงไปอีกครั้งละ 3 ปี นับจากวันสิ้นสุดของสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงแต่ละฉบับ รวมทั้งมีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าอาคารพักอาศัยโรงแรมเซนต์อร์พอยต์ ซิตี้ลม ของกองทุนรวมที่มีต่อสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“สำนักงานทรัพย์สินฯ”) ในฐานะลูกหนี้ร่วม ซึ่งการเข้าค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าของกองทุนรวมต่อสำนักงานทรัพย์สินฯ นี้ คิดเป็นมูลค่ารวมในเบื้องต้นประมาณ 86.2 ล้านบาท

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีมติอนุมัติให้บริษัทเข้ารับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำจำนวน 837 ล้านบาท ที่ QHHR จะได้รับจากการลงทุนในโครงการเซนต์อร์พอยต์ ทั้งสามโครงการ เป็นระยะเวลาโดยประมาณ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ QHHR เข้าลงทุนในทรัพย์สิน (“ระยะเวลารับประกัน”) ซึ่งระยะเวลาในการรับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำดังกล่าว ได้สิ้นสุดแล้วในเดือน กรกฎาคม 2558

สรุปรายละเอียดของทรัพย์สินที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เข้าลงทุน มีดังต่อไปนี้

รายละเอียด	โรงแรมเซนต์อร์พอยต์ ประตูน้ำ	โรงแรมเซนต์อร์พอยต์ สุขุมวิท10	โรงแรมเซนต์อร์พอยต์ 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 ปทุม วัน กรุงเทพมหานคร
ลักษณะการลงทุน	ซื้ออาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบสาธารณูปโภค และเฟอร์นิเจอร์ ทรัพย์สินติดตัง และอุปกรณ์ต่างๆ	ซื้ออาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบสาธารณูปโภค และเฟอร์นิเจอร์ ทรัพย์สินติดตัง และอุปกรณ์ต่างๆ	ลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารสิ่งปลูกสร้าง งานระบบสาธารณูปโภค ทรัพย์สินติดตัง และซื้อเฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ต่างๆ
เจ้าของกรรมสิทธิ์	- ที่ดิน อาคาร และระบบสาธารณูปโภค - เฟอร์นิเจอร์ และ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์
ผู้ดำเนินการเช่าโครงการจาก QHHR ภายหลังกองทุนรวมเช่าลงทุน	บริษัท เซนต์อร์พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	บริษัท เซนต์อร์พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	บริษัท เซนต์อร์พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด
ผู้บริหารจัดการโครงการ	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

รายละเอียด	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ํา	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท10	โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม
เงื่อนไขเพิ่มเติม - การค้าประกันค่าเช่าที่ต้องชำระให้แก่กองทุนรวม	บมจ.ควอลิตี้เฮาส์ ตกลงที่จะรับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำที่กองทุนรวมจะได้รับจากทั้งสามโครงการเป็นระยะเวลา 3 (สาม) ปี นับตั้งแต่ (และรวมถึง) วันที่ 20 กรกฎาคม 2555 (“วันที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สิน”) ถึง (และรวมถึง) วันที่ 19 กรกฎาคม 2558 (“ระยะเวลารับประกัน”) เป็นจำนวนดังต่อไปนี้ (“กำไรสุทธิที่ได้รับประกัน”) ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1. สำหรับระยะเวลาตั้งแต่วันที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 (“ระยะเวลารับประกันปี 2555”) เป็นจำนวน 138,400,000 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านสี่แสนบาทถ้วน) 2. สำหรับ พ.ศ. 2556 (“ระยะเวลารับประกันปี 2556”) เป็นจำนวน 266,100,000 บาท (สองร้อยหกสิบล้านหนึ่งแสนบาทถ้วน) 3. สำหรับ พ.ศ. 2557 (“ระยะเวลารับประกันปี 2557”) เป็นจำนวน 278,300,000 บาท (สองร้อยเจ็ดสิบล้านสามแสนบาทถ้วน) 4. สำหรับระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 จนถึงวันที่ 19 กรกฎาคม 2558 (วันที่ครบกำหนด 3 (สาม) ปี นับแต่วันที่กองทุนรวมลงทุนในทรัพย์สิน) (“ระยะเวลารับประกันปี 2558”) เป็นจำนวน 152,800,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านแปดแสนบาทถ้วน) 		

- หมายเหตุ
- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ํา เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เพชรบุรี”
 - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”
 - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม เดิมชื่อ “โครงการเซนเตอร์ พอยต์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”

2.2.2. ชื่อ ที่ตั้ง และรายละเอียดโครงการแยกตามประเภทธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ก) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขายทั้ง โครงการ (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล.บ.)	
1. บ้านพฤษภิมิรมย์ ปิ่นเกล้า เฟส 1-2	117	74-3-1	17,170	751	960	5	84	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
2. บ้านพฤษภิมิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า เฟส 3	96	63-3-45	17,510	902	1,103	1	16	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
3. บ้าน ลัดดารมย์ วัชรพล-รัตนโกสินทร์	192	87 - 2 - 95	23,917	1,683	2,340	4	74	บจ.คาซ่า วิลล์
4. บ้าน คาซ่าวิลล์ งามคำแหง-วงแหวน	356	103 - 1 - 11	26,123	1,499.05	2,166	1	6	บจ.คาซ่า วิลล์
5. บ้าน คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	614	304 - 3 - 3	39,034	1,899	3,018	1	14	บจ.คาซ่า วิลล์
6. บ้าน เดอะทริสต์ วิลล์ กาญจนภิเษก- หทัยราษฎร์	435	170 - 0 - 33	21,250	1,077	1,592	1	4	บจ.คาซ่า วิลล์
7. บ้าน เดอะทริสต์ ทาวน์โฮม วงแหวน- กาญจนภิเษก	129	14 - 2 - 50	2,911	166	266	1	2	บจ.คาซ่า วิลล์
8. บ้าน กัสโต้ สุขสวัสดิ์	229	25 - 0 - 65	5,621	521	700	1	4	บจ.กัสโต้ วิลเลจ

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขายทั้ง โครงการ (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล.บ.)	
9. บ้าน กัสโต้ แกรนด์ รามคำแหง	181	15 - 3 - 76	3,805	511	671	5	20	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
10. บ้าน กัสโต้ ทำนันทน์	372	66 - 0 - 61	8,244	790	1,030	1	4	บจ.กัสโต้ วิลเลจ

• โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวน หน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่-งาน-ตร. วา)	พื้นที่ ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงิน ลงทุน โดยประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขาย โดย ประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้ รายได้ สะสมทาง บัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของ งานที่เสร็จ		มูลค่าที่ ขายได้ แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ มูลค่าขาย		
1. บ้าน Q Twelve	12	20 - 3 - 30	3,833	1,070	1,070	100%	1,315	1,200	91%	1,200	บจ.คาซ่า วิลล์
2. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า (South)	159	138-1-92	33,660	3,249	2,399	74%	4,663	2,260	48%	2,260	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
3. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า (North)	47	91-0-8	22,275	1,947	1,879	96%	2,740	1,918	70%	1,838	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
4. บ้าน คิวเฮ้าส์วิลล่า นครพินด์	37	10 - 1 - 69	2,501	276	276	100%	368	119	32%	119	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
5. บ้าน พฤษภิมิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	85	145 - 1 - 13	21,167	2,352	1,720	73%	3,169	1,505	47%	1,505	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
6. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบ กลาง แยกมหิดล	114	62 - 2 - 59	16,729	975	952	98%	1,443	1,328	92%	1,308	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์

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		
7. บ้าน ลัดดารมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนธิเบศร์	134	81 - 0 - 3	21,048	1,804	1,619	90%	2,700	1,971	73%	1,971	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
8. บ้าน ลัดดารมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	207	187 - 3 - 5	23,694	2,251	2,036	90%	3,245	2,166	67%	2,166	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
9. บ้าน ลัดดารมย์ บางนา	99	48 - 1 - 2	8,894	989	787	80%	1,512	530	35%	518	บจ.คาซ่า วิลด์
10. บ้าน วรารมย์ Premium ศาลากลาง	180	52 - 1 - 52	11,695	545	474	87%	887	586	66%	586	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
11. บ้าน วรารมย์ Premium กาวิลละ	34	8 - 2 - 43	2,138	194	173	89%	238	76	32%	76	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
12. บ้าน วรารมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	231	102 - 0 - 49	21,276	1,315	1,241	94%	1,930	1,334	69%	1,334	บจ.คาซ่า วิลด์
13. บ้าน วรารมย์ พรีเมียม แก้วนวรัฐ	290	83 - 0 - 87	20,024	876	364	42%	1,315	155	12%	155	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
14. บ้าน คาซ่า Grand ตากสิน-พระรามสอง	138	41 - 2 - 0	10,207	1,174	1,061	90%	1,603	1,306	81%	1,306	บจ.คาซ่า วิลด์
15. บ้าน คาซ่า Grand มิตรสัมพันธ์	142	26 - 0 - 26	6,059	414	377	91%	551	270	49%	266	บจ.คาซ่า วิลด์ (ชลบุรี 2554)
16. บ้าน คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	120	24 - 2 - 24	5,981	598	484	81%	841	182	22%	182	บจ.คาซ่า วิลด์

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		
17. บ้าน คาซ่า Grand ศรีราชา	196	35 - 2 - 62	8,213	604	538	89%	773	215	28%	210	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
18. บ้าน คาซ่า Grand สุขุมวิท 5	103	32 - 0 - 12	6,887	692	489	71%	844	156	18%	156	บจ.คาซ่า วิลล์
19. บ้าน คาซ่า Grand ช่อนนุช-วงแหวน	202	63 - 2 - 25	14,884	1,438	1,144	80%	2,159	1,142	53%	1,142	บจ.คาซ่า วิลล์
20. บ้าน คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	126	39 - 3 - 13	8,706	1,216	1,158	95%	1,792	1,229	69%	1,229	บจ.คาซ่า วิลล์
21. บ้าน คาซ่า Legend บ้านบึง	87	21 - 0 - 16	4,773	374	347	93%	470	203	43%	163	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
22. บ้าน คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	123	41 - 3 - 61	8,968	1,188	1,120	94%	1,707	1,166	68%	1,166	บจ.คาซ่า วิลล์
23. บ้าน คาซ่า Legend พระรามห้า - ราชพฤกษ์	247	64 - 2 - 54	15,620	1,330	950	71%	1,969	494	25%	494	บจ.คาซ่า วิลล์
24. บ้าน คาซ่า Premium พระรามสอง	116	30 - 0 - 84	6,695	565	434	77%	821	268	33%	268	บจ.คาซ่า วิลล์
25. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	311	77 - 0 - 1	18,062	1,460	1,246	85%	2,204	1,480	67%	1,480	บจ.คาซ่า วิลล์
26. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	379	94 - 2 - 72	24,090	1,616	1,180	73%	2,405	887	37%	887	บจ.คาซ่า วิลล์

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		
27. บ้าน คาซ่า Premium อ่อนนุช-วงแหวน	139	54 - 3 - 76	9,118	811	596	73%	1,081	307	28%	307	บจ.คาซ่า วิลด์
28. บ้าน คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า	214	76 - 0 - 3	8,850	520	341	66%	773	281	36%	281	บจ.คาซ่า วิลด์
29. บ้าน คาซ่าวิลด์ บางนา-เทพารักษ์	329	67 - 3 - 50	16,979	1,092	982	90%	1,475	1,001	68%	1,001	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
30. บ้าน คาซ่าวิลด์ รังสิต คลองสอง	279	83 - 0 - 93	18,752	1,080	970	90%	1,612	1,148	71%	1,148	บจ.คาซ่า วิลด์
31. บ้าน คาซ่าวิลด์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	326	103 - 1 - 95	25,220	1,077	979	91%	1,736	1,161	67%	1,161	บจ.คาซ่า วิลด์
32. บ้าน คาซ่าวิลด์ วัชรพล-เพิ่มดิน	222	46 - 1 - 91	10,947	822	664	81%	1,222	541	44%	541	บจ.คาซ่า วิลด์
33. บ้าน คาซ่าวิลด์ บางใหญ่	159	32 - 0 - 25	7,683	489	446	91%	773	263	34%	253	บจ.เดอะ คอนทิเนนซ์
34. บ้าน คาซ่าวิลด์ รามอินทรา วงแหวน 2	153	36 - 0 - 54	8,745	594	428	72%	936	268	29%	268	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
35. บ้าน คาซ่าวิลด์ รามคำแหง วงแหวน 2	342	84 - 0 - 48	20,948	1,301	726	56%	2,095	140	7%	140	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
36. บ้าน คาซ่าวิลด์ บ้านบึง	211	39 - 2 - 48	9,209	539	360	67%	741	132	18%	132	บจ.คาซ่า วิลด์ (ชลบุรี 2554)

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		
37. บ้าน คาซ่าวิลด์ ระยอง	137	31 - 2 - 59	7,486	322	284	88%	438	198	45%	176	บจ.คาซ่า วิลด์ (ระยอง 2553)
38. บ้าน คาซ่าซิตี ดอนเมือง	427	55 - 3 - 56	12,542	1,073	1,011	94%	1,614	1,238	77%	1,225	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
39. บ้าน คาซ่าซิตี นครปฐม	151	16 - 0 - 56	3,599	256	228	89%	330	304	92%	304	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
40. บ้าน คาซ่าซิตี บางนา	383	43 - 2 - 91	8,521	810	759	94%	1,232	861	70%	793	บจ.คาซ่า วิลด์
41. บ้าน คาซ่าซิตี ประชาอุทิศ 90	230	58 - 3 - 44	4,844	512	448	87%	629	299	48%	299	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
42. บ้าน คาซ่าซิตี ราชพฤกษ์-พระรามห้า	411	46 - 2 - 68	8,597	929	694	75%	1,290	330	26%	330	บจ.คาซ่า วิลด์
43. บ้าน คาซ่าซิตี วงแหวน-ลำลูกกา	80	8 - 0 - 43	1,851	235	223	95%	292	247	85%	247	บจ.คาซ่า วิลด์
44. บ้าน คาซ่าซิตี วัชรพล-เพิ่มสิน	361	34 - 2 - 46	7,882	609	595	98%	971	747	77%	742	บจ.คาซ่า วิลด์
45. บ้าน คาซ่าซิตี สุขุมวิท-สมุทรปราการ	229	21 - 0 - 76	5,365	705	575	82%	856	298	35%	298	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
46. บ้าน คาซ่าซิตี ดอนเมือง-ศรีสรมาน	401	49 - 1 - 7	10,088	945	692	73%	1,469	212	14%	196	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		
47. บ้าน คาซ่าซีดี วงแหวน-ลำลูกกา 2	68	7 - 3 - 27	1,507	111	111	100%	165	128	78%	128	บจ.คาซ่า วิลด์
48. บ้าน คาซ่าซีดี กัลปพฤกษ์-สาทร	256	29 - 2 - 6	5,538	633	486	77%	963	205	21%	192	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
49. บ้าน คาซ่า ซีไฮด์ ระยอง	184	63 - 0 - 91	14,811	576	576	100%	811	732	90%	736	บจ.คาซ่า วิลด์ (ระยอง 2553)
50. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ ปอวิน	220	21 - 1 - 91	4,991	342	324	95%	417	280	67%	280	บจ.คาซ่า วิลด์ (ชลบุรี 2554)
51. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรกษา	221	94 - 1 - 52	5,386	376	370	98%	523	493	94%	493	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
52. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม รังสิตคลอง 1	274	31 - 3 - 73	7,386	523	513	98%	715	353	49%	348	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
53. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 2	268	25 - 0 - 74	5,604	501	501	100%	755	418	55%	418	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
54. บ้าน เดอะทรัสต์ รังสิตคลอง 4	171	30 - 3 - 13	7,960	460	434	94%	597	436	73%	429	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
55. บ้าน เดอะทรัสต์ บ้านโพธิ์	266	43 - 3 - 80	10,699	593	486	82%	863	382	44%	358	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์

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		
56. บ้าน เดอะทรัสต์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	364	70 - 1 - 86	17,132	915	883	96%	1,360	921	68%	921	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
57. บ้าน เดอะทรัสต์ สุวรรณภูมิ-เทพารักษ์	212	37 - 2 - 58	8,375	601	491	82%	866	328	38%	324	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
58. บ้าน เดอะทรัสต์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	224	30 - 0 - 11	6,877	539	500	93%	851	270	32%	270	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
59. บ้าน กัสโต้ เทพารักษ์	269	28 - 0 - 48	5,928	477	462	97%	640	513	80%	511	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
60. บ้าน กัสโต้ บางนา สุวรรณภูมิ	407	40 - 0 - 54	8,931	634	568	90%	945	520	55%	515	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
61. บ้าน กัสโต้ พหลโยธิน สายไหม	250	24 - 0 - 51	5,596	456	411	90%	641	395	62%	387	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
62. บ้าน กัสโต้ วงแหวน-พระรามห้า	274	28 - 3 - 54	6,160	471	458	97%	742	526	71%	526	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
63. บ้าน กัสโต้ สุขสวัสดิ์ 26	203	21 - 3 - 58	4,664	428	428	100%	637	542	85%	536	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
64. บ้าน กัสโต้ เพชรเกษม-ทวีวัฒนา	448	51 - 0 - 71	10,653	857	556	65%	1,251	180	14%	168	บจ.กัสโต้ วิลเลจ

ข) ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	ขนาดที่ดิน โครงการ	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล.บ.)	
1. สาทร์ เฮ้าส์	394	2-1-12	21,776	937	1,359	1	10	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
2. คาซ่าคอนโด ช้างเผือก	280	3-0-3	10,879	301	428	1	8	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์

• โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

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. คิวคอนโด สุขุมวิท	273	3-1-70	4,140.00	6,535	3,269	50%	10,210	1,979	19%	2,006	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
2. คิว ซีไซด์ หัวหิน	207	7-1-20	1,012.68	1,316	1,274	97%	1,887	617	33%	618	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระจวบศิริพันธ์ 2554)
3. คิวเฮ้าส์คอนโด พหลโยธิน เชียงราย	348	3-0-99	1,316.75	390	378	97%	572	369	65%	35	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
4. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 1	67	1-1-5	2,046.67	92	89	97%	127	92	72%	-	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
5. คาซ่าคอนโด @MRT สามแยกบางใหญ่	847	3-1-12	2,643.85	1,117	777	70%	1,706	1,144	67%	1,145	บจ.คาซ่า วิลล์
6. คาซ่าคอนโด แอทสวนดอก	78	6-2-76	2,737.14	112	95	85%	168	78	46%	78	บจ.คาซ่า วิลล์
7. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร เอ	49	7-0-32	2,450.49	105	105	100%	157	43	27%	13	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)
8. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร บี	49	7-0-32	2,450.49	106	106	100%	172	-	0%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)
9. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร ซี	42	7-0-32	2,332.68	105	105	100%	158	78	49%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)

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		
10. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	1,280	4-3-59	37,711.28	1,707	1,691	99%	2,327	1,449	62%	34	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
11. เดอะทรัสต์ คอนโด @บีทีเอส เอรಾವัน	1,570	7-2-84	44,117.10	2,400	1,976	82%	3,440	1,293	38%	1,294	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
12. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม	405	5-2-43	11,628.43	408	408	100%	571	285	50%	1	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
13. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	609	4-0-67	17,705.77	707	712	101%	965	667	69%	9	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
14. เดอะทรัสต์ คอนโด หัวหิน	671	8-3-48	24,684.81	1,015	992	98%	1,362	1,089	80%	10	บจ.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554)
15. เดอะทรัสต์ คอนโด อมตะ-ชลบุรี	518	5-04	14,713.45	603	603	100%	833	303	36%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
16. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาเหนือ	601	4-2-0	16,834.79	925	864	93%	1,271	-	0%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
17. เดอะพอยต์ คอนโด แหลมฉบัง 1	683	5-1-77	17,747.40	476	468	98%	645	-	0%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
18. เดอะพอยต์ คอนโด รังสิต-คลอง 6	821	7-0-32	21,623.59	517	500	97%	743	399	54%	192	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์

ค) ธุรกิจโรงแรม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ห้อง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการเฉลี่ยต่อเดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559		บริษัทผู้ดำเนินการ
						รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการที่อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100	
โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สीलม ถนนเจริญกรุง บางรัก กทม .	214	4-3-20	พื้นที่ก่อสร้าง 26,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,933 ตร.ม.	1,145	18.15	14.83	82	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์

ง) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ให้เช่าทั้งหมด	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการเฉลี่ยต่อเดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559		บริษัทผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการที่อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100	
1. คิวเฮ้าส์ คอนแวนต์ เลขที่ 38 ถนนคอนแวนต์ สीलม บางรัก กทม.	2-3-17	พื้นที่ก่อสร้าง 26,917 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 11,730 ตร.ม.	366	6.65	4.41	66	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
2. คิวเฮ้าส์ อโศก เลขที่ 66 ซ.สุขุมวิท 21 ถนนสุขุมวิท กทม.	2-2-54	พื้นที่ก่อสร้าง 48,300 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 19,677 ตร.ม.	677	10.67	10.61	99	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
3. คิวเฮ้าส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	2-3-56	พื้นที่ก่อสร้าง 27,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,970 ตร.ม.	517	8.10	7.96	98	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
4. คิวเฮ้าส์ เฟลินจิต * ถนนเฟลินจิต กทม.	1-1-63	พื้นที่ก่อสร้าง 22,520 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 10,855 ตร.ม.	897	7.23	6.93	96	กองทุนรวมสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์

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 2559		บริษัท ผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่า และบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ ค่าเช่าและบริการที่ อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100	
							ได้รับสิทธิการเช่าจาก บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ ระยะเวลา 30 ปี ซึ่งปัจจุบันคงเหลือ 20.5 ปีและ ได้ว่าจ้าง บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ บริหารโครงการ

หมายเหตุ : * เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮ้าส์ เฟลนิจิตแก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮ้าส์ เป็นระยะเวลา 30 ปี
ดังนั้นจึงต้องโอนสิทธิเรียกร้องและผลประโยชน์ต่างๆ ตามสัญญาเช่าและบริการกับลูกค้า ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮ้าส์ ตั้งแต่วันที่ 8 ธันวาคม 2549 เป็นต้นไป

2.2.3. รายละเอียดลูกหนี้การค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อโครงการ	ลูกหนี้การค้ารวม		อายุลูกหนี้การค้า					
			1-3 เดือน		3-6 เดือน		6 เดือนขึ้นไป	
	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
ธุรกิจโรงแรม								
1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ	81*	7.07	81	6.61	2	0.46	-	-
2. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10	95*	5.51	95	5.38	2	0.13	-	-
3. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม	85*	6.40	84	6.40	1	-	-	-
4. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม	118*	4.07	118	3.99	2	0.08	-	-
ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า								
1. คิวเฮ้าส์ คอนแวนต์	27	1.52	27	1.52	-	-	-	-
2. คิวเฮ้าส์ อโศก	36	0.28	36	0.28	-	-	-	-
3. คิวเฮ้าส์ สาทร	26	1.34	26	1.34	-	-	-	-

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

นโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ค่าเช่าและค่าบริการค้างรับของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่านั้น จะพิจารณาเป็นรายๆ ไปจากสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้างและจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเมื่อพิจารณาแล้วว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้

2.3. การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1. นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การแข่งขัน ซึ่งสามารถแยกตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้ คือ

1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

• ทำเลที่ตั้ง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในรัศมีที่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจหรือแหล่งชุมชนที่กระจายอยู่รอบกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและใกล้กับระบบสาธารณูปโภค สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวก

• กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายและพร้อมอยู่อาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การสร้างบ้านเสร็จพร้อมให้ลูกค้าเช่าอยู่อาศัย เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยลูกค้าจะเห็นสินค้าในสภาพที่สร้างแล้วเสร็จตามมาตรฐานและคุณภาพที่ต้องผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานควบคุมคุณภาพทุกหลังก่อนที่จะเสนอขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธ์นี้ใช้สำหรับบ้านระดับราคาสูงที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “พฤษภิมย์” “ลัดดารมย์” และ “วรารมย์”

• กลยุทธ์ขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ

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

• คุณภาพ

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

- คุณภาพด้านออกแบบสวย ล้ำสมัย

การพัฒนาแบบบ้านและพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านอย่างต่อเนื่อง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและมีความสะดวกสบาย ในการใช้สอยของลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าจากคู่แข่ง

- คุณภาพด้านวัสดุเยี่ยม

การคัดสรรและเลือกวัสดุตกแต่งที่ได้มาตรฐานสูงในการก่อสร้างทั้งภายในและภายนอกบ้านอย่างพิถีพิถัน รวมทั้งมีความเหมาะสมลงตัวกับบ้านในแต่ละแบบ ประกอบกับความมีชื่อเสียงของบริษัทในด้านการก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ และระบบการควบคุมตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในแต่ละขั้นตอนที่เข้มงวดก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า ทำให้สินค้าของบริษัทมีคุณภาพสูงเป็นมาตรฐานเดียวกัน

- **คุณภาพด้านสังคมดี**

การสร้างความร่วมมือกันโดยการปลูกต้นไม้ภายในโครงการ ในสภาพแวดล้อมที่มีความเป็นส่วนตัวสูง เงียบสงบ ตลอดจนแวดล้อมด้วยเพื่อนบ้านในสังคมเดียวกัน

- **คุณภาพด้านความปลอดภัยสูง**

การติดตั้งระบบโทรทัศน์วงจรปิด(CCTV) และระบบความปลอดภัยที่ตรวจตราอย่างเข้มงวดตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ สำหรับบ้านระดับราคาสูงของบริษัทได้มีการติดตั้งระบบสัญญาณกันขโมยภายในตัวบ้าน และได้คัดเลือกบริษัทรักษาความปลอดภัยที่น่าเชื่อถือ เพื่อดูแลความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน

- **คุณภาพด้านการให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์**

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

● **ราคา**

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าตามประเภทของระดับสินค้าและต้นทุนในการผลิตสินค้า โดยกำหนดราคาให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้

2) **ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย(คอนโดมิเนียมเพื่อขาย)**

● **ทำเลที่ตั้ง**

บริษัทและบริษัทย่อยจะพิจารณาเลือกที่ตั้งโครงการ ดังนี้

- **สินค้าระดับราคาขายตั้งแต่ 1 ล้านบาทต่อตารางเมตรขึ้นไป** จะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการใจกลางเมืองหรือใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า BTS และรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT เป็นหลัก

- **สินค้าระดับราคาขายต่ำกว่า 1 ล้านบาทต่อตารางเมตร** จะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการที่สามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก โดยมีระบบขนส่งมวลชนสาธารณะผ่านโครงการหรือสามารถเดินทางไปใช้บริการดังกล่าวได้อย่างสะดวก

● **กลยุทธ์ในการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย**บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยภายหลังจากการผ่านการอนุมัติรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environment Impact Assessment (EIA)) หรือขายก่อนการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยเสร็จ

● **คุณภาพ**

บริษัทและบริษัทย่อยที่ขายสินค้าระดับราคาสูงมีนโยบายในการมุ่งเน้น 5 คุณภาพ โดยขึ้นอยู่กับต้นทุนค่าก่อสร้างของสินค้าในแต่ละระดับราคา เช่นเดียวกับที่กล่าวมาแล้วในธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

- ราคา

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าตามสถานที่ตั้งโครงการ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์(Product Positioning) และต้นทุนในการผลิตสินค้า โดยกำหนดราคาให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้

3) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

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

4) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยได้ขยายกลุ่มลูกค้า โดยผ่านช่องทาง E-Commerce การเดินทางไปต่างประเทศเพื่อเปิดตลาดใหม่ เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และรัสเซีย ฯลฯ รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ต่างๆ เพื่อให้สามารถครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทั่วโลก

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการตลาด โดยการสร้างปฏิสัมพันธ์กับบริษัทข้ามชาติ ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการรักษาฐานลูกค้าเดิม 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 รวมทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งระยะสั้นและระยะยาว

ค) ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งช่องทางการจำหน่ายตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้

1) ธุรกิจการขายบ้านพร้อมที่ดินและขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจำหน่ายโดยผ่านสำนักงานขายของบริษัทและบริษัทย่อยที่ตั้งอยู่ ณ โครงการนั้นๆ รวมทั้ง การออกบูธในงานแสดงสินค้าตามความเหมาะสมและโอกาส

2) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลายรูปแบบ ดังต่อไปนี้

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

3) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ขายผ่านตัวแทน เนื่องจากตัวแทนมีเครือข่ายลูกค้าและพื้นที่ให้เช่าที่กว้างขวาง ลูกค้าสามารถเลือกพื้นที่เช่าได้หลายแห่งก่อนตัดสินใจ นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทสามารถติดต่อเช่าพื้นที่ได้โดยตรงกับพนักงานขายพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัท

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม และการแข่งขันของบริษัท

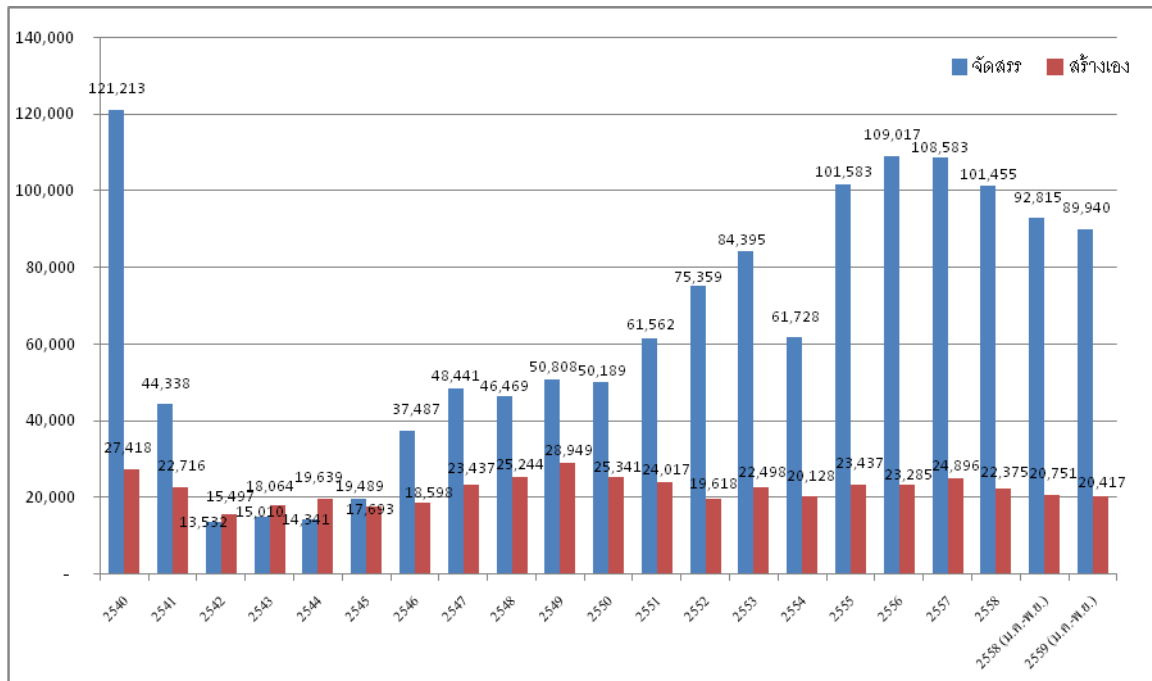
บริษัทและบริษัทย่อยจะแบ่งแยกการแข่งขันในอุตสาหกรรมและการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อยตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ก) ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2558 มีจำนวน 123,830 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 จำนวน 133,479 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 7 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 101,455 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 7 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 22,375 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 10 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ม.ค.- พ.ย. 2559 มีจำนวน 110,357 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 จำนวน 113,566 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 3 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 89,940 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 3 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 20,417 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 2 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร โดยแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัยระหว่างปี 2553 – เดือนพ.ย. 2559

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรรแบ่งแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2558 (ม.ค.-พ.ย.)	2559 (ม.ค.-พ.ย.)	%การเปลี่ยนแปลงของปี 2558/ปี 2557	%การเปลี่ยนแปลงของปี 2559/ปี 2558 (ม.ค.-พ.ย.)
บ้านเดี่ยว	11,403	13,999	10,887	13,869	13,443	11,837	11,198	11,681	-12%	+4%
บ้านแฝด	1,366	1,381	1,069	2,470	2,776	2,366	1,966	1,665	-15%	-15%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	11,707	11,614	11,218	21,238	17,306	19,624	17,980	15,541	+13%	-14%
อาคารชุด	59,919	34,734	78,409	71,440	75,058	67,628	61,671	61,053	-10%	-1%
รวม ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร	84,395	61,728	101,583	109,017	108,583	101,455	92,815	89,940	-7%	-3%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับ ปี 2558 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 จากตัวเลขที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรรพบว่าตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารชุดปรับตัวลดลง เนื่องจากภาวะหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น จึงกระทบต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ในขณะที่ตลาดทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีจำนวนหน่วยขายที่เปิดใหม่ระดับราคา 2-5 ล้านบาทในทำเลที่ดีเข้ามาในตลาดจำนวนมากขึ้น

ในขณะที่ตัวเลขที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร สำหรับ 11 เดือนของปี 2559 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2558 พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลง เนื่องจากสถานการณ์เศรษฐกิจโดยรวมยังไม่ฟื้น ซึ่งในปี 2558 ผู้มีรายได้ระดับสูงยังได้รับผลกระทบไม่มากนัก นอกจากนั้นภาวะหนี้สินครัวเรือนยังคงอยู่ในระดับที่สูง ส่งผลให้สถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ผู้ประกอบการจึงปรับแผนการเปิดโครงการโดยให้ความสำคัญกับโครงการแนวราบ รวมถึงการชะลอโครงการระดับกลางถึงล่างและเน้นตลาดผู้ที่มีกำลังซื้อมากขึ้น และในช่วงไตรมาส 4 ของปี 2559 มีปัจจัยภายนอกที่เข้ามาซึ่งมีผลกระทบทำให้ผู้ประกอบการเลื่อนเปิดโครงการออกไปเป็นปี 2560

สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมของปี 2560 บริษัทคาดการณ์ว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะใกล้เคียงปี 2559 และอาจเติบโตขึ้นบ้างเล็กน้อย ซึ่งปัจจัยบวกมาจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐทั้งในเรื่องระบบขนส่งมวลชนที่มีความชัดเจนมากขึ้น รวมทั้งอัตราดอกเบี้ยยังคงในระดับที่ต่ำอยู่ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น แต่ปัจจัยลบมาจากหนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูงแม้ว่าการผ่อนชำระรถคันแรกจะเริ่มทยอยหมดไปแล้วบ้างก็ตาม สถาบันการเงินจึงยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ รวมถึงปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัวที่ทำให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป

2) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2559 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวมทั้งสิ้น 8.556 ล้านตารางเมตร โดยมีพื้นที่ให้เช่าเพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 0.151 ล้านตารางเมตร ส่วนใหญ่เข้ามาในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ประมาณ 0.119 ล้านตารางเมตร ในจำนวนนี้มีพื้นที่ปล่อยให้เช่าเพียง 0.045 ล้านตารางเมตร เจ้าของอาคารใช้เองประมาณ 0.044 ล้านตารางเมตร และเข้ามาในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) เพียง 0.062 ล้านตารางเมตร

ภาพรวมของตลาดอาคารสำนักงานยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง สถานการณ์ทางเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้น อีกทั้งการเมืองมีเสถียรภาพมากขึ้น ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อตลาดอาคารสำนักงาน โดยในปีนี้มีอัตราการใช้พื้นที่สำนักงานรวมทั้งสิ้นประมาณ 7.895 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 0.196 ล้านตารางเมตร โดยปริมาณการใช้พื้นที่มาจากบริษัทในประเทศไทยและต่างชาติที่มีการขยายพื้นที่ในอาคารเดิม การขยายพื้นที่ไปยังอาคารใหม่ที่มีพื้นที่รองรับมากกว่า และการเช่าพื้นที่ใหม่ในอาคารสร้างใหม่ที่อยู่ในทำเลรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ซึ่งเป็นอาคารที่มีคุณภาพและราคาถูกกว่าอาคารสำนักงานในย่านศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งขณะนี้พื้นที่เหลืออยู่ต่ำกว่า 10%

สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ย (สำหรับพื้นที่ 200-300 ตารางเมตร) ปรับตัวดีขึ้นทุกทำเล เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2558 โดยที่อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 897 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน เป็น 953 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 707 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน เป็น 770 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 656 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 700 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 613 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 642 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

แนวโน้มตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2560 คาดว่าจะยังคงเติบโต โดยมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 0.195 ล้านตารางเมตร ส่วนใหญ่เข้ามาในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ประมาณ 0.165 ล้านตารางเมตร และในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ประมาณ 0.030 ล้านตารางเมตร ดังนั้นในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) คาดว่าจะมีการแข่งขันสูง และเป็นทำเลที่ลูกค้าต้องการพื้นที่ขนาดใหญ่ให้ความสนใจมาก ซึ่งลูกค้าอาจมีอำนาจในการต่อรองสูงกว่าในการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีพื้นที่เหลืออยู่จำกัด สำหรับอัตราค่าเช่ามีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นในทุกทำเล เนื่องจากมีอาคารสำนักงานใหม่ที่สร้างเสร็จจำนวนไม่มาก แต่ยังคงมีลูกค้าที่ให้ความสนใจใช้พื้นที่อย่างต่อเนื่อง

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

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

3) ธุรกิจโรงแรม/อาคารพักอาศัยให้เช่า

ณ สิ้นปี 2559 มียอดรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติตลอดทั้งปี จำนวน 32.58 ล้านคน เพิ่มขึ้นจำนวน 2.66 ล้านคน หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 8.91 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 ที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 29.92 ล้านคน โดยในครึ่งปีแรก 2559 ตลาดที่เคยได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ระเบิดที่แยกราชประสงค์ในช่วงปลายปี 2558 ที่ผ่านไปได้ฟื้นตัวกลับมาอย่างรวดเร็ว เช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ และญี่ปุ่น รวมทั้ง นักท่องเที่ยวจากตลาดระยะไกล อาทิ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และรัสเซีย ได้ฟื้นตัวดีขึ้นเช่นกัน ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 มีกรณีเหตุการณ์ปราบปรามทัวร์ศูนย์เหรียญจากจีนอย่างเข้มงวดและจริงจัง และตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม ค.ศ. 2559 ได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดงานกิจกรรม งานรื่นเริงบันเทิงต่าง ๆ หรือ การจัดงานตามเทศกาลประเพณีและวัฒนธรรมให้สอดคล้องกับการจัดพระราชพิธีพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มหาจักรีบรมราชูปถัมภ์ จักรีนฤปดินทร สยามินทราธิราช บรมนาถบพิตร (พระมหากษัตริย์ไทย รัชกาลที่ 9 แห่งราชวงศ์จักรี) ส่งผลให้ในช่วงเดือน ต.ค. ถึง พ.ย. 2559 กิจกรรมด้านการท่องเที่ยวและจำนวนยอดนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติลดลง ซึ่งในช่วงเดือน ธ.ค. 2559 กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาได้ผลักดันกระตุ้นให้เกิดการเดินทางท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติอีกครั้ง โดยจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการท่องเที่ยวไทยในรูปแบบต่าง ๆ และการยกเว้นค่าธรรมเนียมวีซ่า ณ สถานทูตไทย หรือสถานกงสุลไทยในต่างประเทศ จำนวน 1,000 บาท ต่อคนเป็นการชั่วคราว 3 เดือน รวมทั้ง ปรับลดค่าธรรมเนียมการตรวจลงตรา ณ ช่องทางอนุญาตของด่านตรวจคนเข้าเมือง (Visa On Arrival – VOA) ให้แก่ชาวต่างชาติ โดยปรับลดจาก 2,000 บาท เป็น 1,000 บาท เป็นระยะเวลา 3 เดือน เช่นกัน ดังนั้น จะเห็นได้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติกลับมากระเตื้องขึ้นอีกครั้งในช่วงเดือน ธ.ค. 2559 ต่อเนื่องจนถึงช่วงปีใหม่ 2560

สำหรับตลาดโรงแรม ในปี 2559 คาดว่าจะมีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 45,195 ห้อง โดยเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2558 จำนวน 2,777 ห้อง หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 6.55 เมื่อเทียบกับจำนวนห้องพักในปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 42,418 ห้อง โดยโรงแรมระดับกลางมีสัดส่วนห้องพักในตลาดมากที่สุดในอันดับหนึ่ง ทั้งนี้ โรงแรมใหม่ที่เปิดตัวในปี 2559 ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจสุขุมวิทและเพลินจิต ดังนั้น ถึงแม้ว่าจะมีภาวะการแข่งขันอย่างเข้มข้นในตลาดโรงแรมนั้น จะได้รับความบรรเทาหลังบ้างจากอัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่ยังคงมีอัตราการเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว

โดยภาพรวมของการลงทุนในประเทศไทย เมื่อพิจารณาจากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนในปี 2559 ช่วงเวลาเดือน ม.ค.-พ.ย. ยอดสะสมรวมจำนวน 790 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 226,116 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุน จำนวนรวม 491 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 91,290 ล้านบาท ดังนั้น ในปี 2559 (ม.ค.-พ.ย.) มีจำนวนโครงการเพิ่มขึ้น 299 โครงการ หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 60.9 และมูลค่าการลงทุนเพิ่มขึ้น จำนวน 134,826 ล้านบาท หรือ คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 147.7 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 อีกทั้ง พบว่าจำนวนโครงการและมูลค่าการลงทุนที่นักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนในปี 2559 (ม.ค.-พ.ย.) คิดเป็นสัดส่วนของจำนวนโครงการถึงร้อยละ 141.32 และมูลค่าเงินลงทุนร้อยละ 212.23 เมื่อเทียบกับช่วงเวลา ม.ค.-ธ.ค. ของทั้งปี 2558 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นมากเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

ถ้าพิจารณาจำนวนชาวต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน และประเภทพักอาศัยชั่วคราวในเขตกรุงเทพมหานคร ยอดสะสมถึงสิ้นเดือน ธ.ค. 2559 มีจำนวน 93,718 คน เมื่อ

เปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 จำนวน 89,872 คน เพิ่มขึ้นจำนวน 3,846 คน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.28 ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของห้องชุดพักอาศัยให้เขายังคงเป็นกลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นและชาวต่างชาติอื่น ๆ ในแถบเอเชีย เนื่องจาก นักลงทุนชาวญี่ปุ่นเป็นกลุ่มที่เดินทางเข้ามาลงทุนสูงสุดในประเทศไทย ในเดือน ธ.ค. 2559 จำนวนชาวญี่ปุ่นที่ได้รับใบอนุญาตทำงานคงเหลือในประเทศไทยยังคงมีจำนวน 36,468 คน และในอันดับที่ 2 และ 3 จะเป็น ชาวจีน และชาวฟิลิปปินส์ ที่จำนวน 22,162 และ 14,374 คน ตามลำดับ ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก ประเทศไทยได้เข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) อย่างเป็นทางการในปี 2559 และมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นศูนย์กลางของการลงทุนของอาเซียน โดยเฉพาะสำหรับชาวต่างชาติที่จะต้องการลงทุนในกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม (CLMV)

สำหรับตลาดอาคารที่พักอาศัยให้เช่าในปี 2559 มีจำนวนห้องพักอาศัยให้เช่ารวมทั้งสิ้น 21,352 ห้อง เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2558 ที่มีจำนวน 21,037 ห้อง เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2558 จำนวน 315 ห้อง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.5 โดยมีโครงการเปิดตัวใหม่ 5 โครงการ จำนวน 463 ห้อง โดยมีโครงการเก่า 1 โครงการ จำนวน 148 ห้อง ทำการรีโนเวตและเปลี่ยนเป็นโรงแรม ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าลูกค้าชาวต่างชาติส่วนใหญ่ยังคงชอบที่จะพักอาศัยในเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ แต่ก็มีชาวต่างชาติบางส่วนที่มีประสบการณ์การทำงานและการพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร จะย้ายออกไปอยู่ในคอนโดมิเนียมให้เช่า ซึ่งมีขนาดของตลาดเติบโตเพิ่มขึ้น และได้เข้ามามีบทบาทการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้น

ที่มา: ข้อมูลจากกองงานคนต่างด้าว กรมการจัดหางาน

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ข้อมูลจากกรมการท่องเที่ยว

ข้อมูลจากการรวบรวมของบมจ.ควอลิตี้เฮาส์

ข) ภาวะการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อย

1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

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

2) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทมีอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดบี 4 อาคารที่ตั้งอยู่ในย่านCBD ซึ่งมีการแข่งขันกันโดยตรงกับผู้ประกอบการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน แต่ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในย่านดังกล่าวไม่มีการก่อสร้างอาคารเพิ่มขึ้น จึงส่งผลทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกที่ตั้งสำนักงานตามงบประมาณ ความเหมาะสมในการติดต่อธุรกิจ และจำนวนพื้นที่ที่ลูกค้าต้องใช้จ่ายตั้งสำนักงานว่าอาคารสำนักงานให้เช่าดังกล่าวมีเพียงพอหรือเหมาะสมหรือไม่

3) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยได้เช่าอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่านCBD ซึ่งมีการแข่งขันกันทางตรงและทางอ้อมกับผู้ประกอบการอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่

ใกล้เคียงกัน โดยมีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มขึ้น เนื่องจากจะมีซัพพลายของโรงแรมเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับอาคารคอนโดมิเนียมให้เช่าได้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นและเข้ามาทดแทนตลาดของอาคารเซอร์วิส 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 โดยมีการควบคุมสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานและคุณภาพที่ถูกกำหนดไว้ตามนโยบายบ้าน 5 คุณภาพ ซึ่งประกอบด้วย

- ออกแบบสวยล้ำสมัย
- วัสดุเยี่ยม
- สังคมดี
- ความปลอดภัยสูง
- ให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์

ทั้งนี้ คุณภาพของสินค้าแต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้เหมาะสมกับตำแหน่งสินค้า(Product Positioning)ที่ขายให้ลูกค้าแต่ละกลุ่ม

การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทและบริษัทย่อยใช้วิธีจัดหาวัตถุดิบในส่วนประกอบสำคัญของบ้านและบางส่วนจัดหาโดยผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งสามารถแยกได้ ดังนี้

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

เนื่องจากวัตถุดิบที่บริษัทและบริษัทย่อยนำมาใช้ในการก่อสร้างบ้านมีความหลากหลาย ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีต้นทุนของวัตถุดิบชนิดใดชนิดหนึ่งสูงกว่าร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตรวม ไม่มีการพึ่งพิงการซื้อ

วัตถุประสงค์จากผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งที่มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา และไม่มีข้อผูกพันกับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งว่าจะซื้อวัตถุประสงค์ที่มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมในอนาคต

การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทและบริษัทย่อยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาและคัดเลือกผู้รับเหมาในเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

- 1) จัดตั้งเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน
- 2) สามารถปฏิบัติงานตามมาตรฐานและคุณภาพที่ถูกกำหนดโดยบริษัทและบริษัทย่อย
- 3) มีความมั่นคงทางด้านฐานะการเงิน
- 4) มีวิศวกร สถาปนิก และผู้คุมงานก่อสร้าง
- 5) มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่น่าเชื่อถือ พร้อมทั้งสามารถระบุรายละเอียดและตรวจสอบได้
- 6) มีสถานประกอบการถาวร
- 7) มีหมายเลขโทรศัพท์และชื่อผู้ติดต่อที่ชัดเจน
- 8) มีหนังสือสัญญาค้ำประกันงานก่อสร้าง
- 9) ต้องผ่านเกณฑ์มาตรฐานในการประเมินคุณภาพและผลงานประจำปี เพื่อใช้พิจารณาการจ้างงานครั้งต่อไป

การใช้วัสดุทดแทน

ในการก่อสร้างบ้านและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ที่นำมาใช้เป็นวัสดุที่สามารถหาได้ภายในประเทศ ดังนั้น เมื่อประสพภาวะขาดแคลนวัสดุ บริษัทและบริษัทย่อยจึงสามารถหาวัสดุอื่นมาใช้ทดแทนวัสดุเดิมได้ เช่น ไม้ที่นำมาใช้ทำวงกบประตูหน้าต่าง สามารถใช้วงกบอลูมิเนียมหรือUPVC ซึ่งคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่กำหนด เป็นต้น

ผลการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีต่อการใช้วัสดุ

เนื่องจากการก่อสร้างบ้านพักอาศัยและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขายไม่ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการควบคุมหรือการก่อสร้าง ดังนั้น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีจึงไม่มีผลต่อการใช้วัสดุในการก่อสร้างอย่างเป็นสาระสำคัญ

ต้นทุนเกี่ยวกับวัสดุ

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

สัดส่วนในการจัดซื้อวัสดุในประเทศและนอกประเทศ

วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยจัดซื้อภายในประเทศ

นโยบายในการจัดหาที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายจัดซื้อจัดหาที่ดินเพิ่มเติม เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในระยะ 2-3 ปี ข้างหน้า โดยจะผ่านคณะกรรมการสรรหาที่ดิน เพื่อรองรับการขยายตัวและดำเนินธุรกิจในอนาคต

2.4.2. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามประเภทธุรกิจได้ ดังนี้

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

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

2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีมาตรการป้องกันและควบคุมดูแลไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในด้านปัญหาสาธารณสุขโรค เช่น มีมาตรการในการตรวจสอบหรือปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆ ที่สามารถช่วยลดหรือประหยัดพลังงานไฟฟ้า การจัดการขยะ และตรวจสอบสภาพน้ำทิ้ง เป็นต้น

ดังนั้น ในการประกอบธุรกิจต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมแต่อย่างใด

2.5. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนังสือจองซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการคอนโดมิเนียมที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินทั้งหมดประมาณ 5,782 ล้านบาท โดยไม่มีโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการขายห้องชุดพักอาศัยโครงการใดมียอดรายได้ที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้มากกว่าร้อยละ 10 ของยอดรายได้รวมตามงบการเงินรวม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการลงทุน การให้กู้ยืมเงิน และการค้าประกันบริษัทที่เกี่ยวข้องราย Harbour View Corporation

Harbour View Corporation (“HVC”) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (“QHI(BVI)”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยถือผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) ถือหุ้นใน HVC ในสัดส่วนร้อยละ 14.15 (เดิมถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เงินลงทุนใน HVC มีมูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนเท่ากับศูนย์ เมื่อเปรียบเทียบกับเงินลงทุนตามราคาทุนจำนวน 33 ล้านบาท โดยบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนดังกล่าวไว้เต็มจำนวน ทั้งนี้ เนื่องจาก HVC ซึ่งประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทย่อย QHI(BVI) มีเงินให้กู้ยืมแก่ HVC คิดเป็นเงินต้นและดอกเบี้ยค้างรับ จำนวนประมาณ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 0.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ (2558 : ประมาณ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 0.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ ดังรายละเอียดตาม หัวข้อรายการระหว่างกัน ข้อ (14) Harbour View Corporation) บริษัทย่อยดังกล่าวจึงอาจมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมทั้งจำนวน เนื่องจาก HVC มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตาม QHI(BVI) ได้ตั้งสำรองเผื่อหนี้สินดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้าค้าประกันเงินกู้ยืมแก่ HVC มาตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากผู้ถือหุ้นแต่ละรายมีภาระที่จะต้องจัดหาเงินให้กับ HVC ตามสัดส่วนการถือหุ้นของแต่ละราย ดังนั้น ในส่วนของ QHI(BVI) และผู้ถือหุ้นอีกรายหนึ่งจึงได้ทำการค้าประกันเงินกู้ยืม(เงินต้นและดอกเบี้ย)เป็นจำนวน 3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แก่สถาบันการเงิน โดยรับผิดชอบฝ่ายละร้อยละ 50 ของจำนวนเงินกู้ยืมดังกล่าว หรือคิดเป็นภาระค้าประกันของบริษัทเท่ากับ 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่ถ้าเปรียบเทียบภาระของบริษัทและบริษัทย่อยกับผู้ถือหุ้นรายอื่นที่มีต่อการให้ความช่วยเหลือทางการเงินทั้งหมดของ HVC แล้วจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของ QHI(BVI) ซึ่งเท่ากับร้อยละ 21 ต่อมา HVC ได้มีการเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน แต่บริษัทย่อย (QHI(BVI))ไม่ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่ายังมีผลการดำเนินงานขาดทุน ทำให้มีสัดส่วนการถือหุ้น ณ สิ้นปี 2550 ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 ทั้งนี้บริษัทมีภาระหนี้ที่จะต้องชำระคืนหนี้ตามสัญญาการค้าประกันเงินกู้ยืมของ HVC จำนวน 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือคิดเป็นประมาณ 52 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) โดยบริษัทได้มีการบันทึกสำรองเผื่อหนี้สินดังกล่าวไว้เต็มมูลค่าแล้ว

ความเสี่ยงจากภาวะผูกพันในการออกตราสารหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้น และหุ้นกู้ จำนวนรวม 25,487 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 998 ล้านบาท หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 6,500 ล้านบาท และหุ้นกู้-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 17,989 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.11 เท่า ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ อาจส่งผลกระทบต่อภาระชำระคืนหุ้นกู้ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถมีรายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะเห็นได้จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการขายบ้านและที่ดินที่ดำเนินการอยู่จำนวน 72 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือประมาณ 37,735 ล้านบาท และโครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 15 โครงการ มีมูลค่าขายคงเหลือประมาณ 15,759 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นแหล่งรายได้ของบริษัทในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้สม่ำเสมอจากรูทิจโรงแรม และรูทิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างกระแสเงินสดของบริษัท รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จากธนาคารจำนวนรวม 1,432 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) ซึ่งสามารถใช้เป็นแหล่งเงินทุนของบริษัท

อนึ่งการออกหุ้นกู้ของบริษัทนั้นเป็นไปตามนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงินและเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่มีความผันผวน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระดอกเบี้ยหุ้นกู้และไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ตามที่ครบกำหนด

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

จากการที่บริษัทและบริษัทย่อยต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเงินทุนส่วนหนึ่งมาจากเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน หรือการออกหุ้นกู้ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินจึงมีส่วนสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทที่ใช้ในการดำเนินงานและพัฒนาโครงการ

จากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่ผันผวน โดยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยในขณะนั้น ซึ่งมาตรการที่บริษัทนำมาใช้ เช่น การออกหุ้นกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ แทนเงินกู้ยืมจากธนาคารที่ส่วนใหญ่จะเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและมีต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงกว่า หรือ การออกตั๋วแลกเงินระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำขายให้แก่นักลงทุนประเภทสถาบัน ซึ่งเป็นการลดภาระต้นทุนดอกเบี้ยและเหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจประเภทโครงการบ้านที่ต้องการเงินลงทุนระยะสั้นเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ การวางแผนงานก่อสร้างโครงการให้มีระยะเวลาที่สั้นลง เพื่อลดภาระดอกเบี้ยเงินกู้ยืม รวมทั้งมีการติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยและพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

3.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย (Prebuilt)

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า โดยมีรายได้หลักมาจากการขายบ้านพร้อมที่ดินในปี 2558 และปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72 และร้อยละ 78 ของรายได้จากรธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่าตามลำดับ โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย (Prebuilt) ทำให้ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการก่อสร้างบ้านสูงและมีความเสี่ยงหากบ้านที่สร้างเสร็จขายไม่หมด

อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีวิธีดำเนินการเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยแบ่งการก่อสร้างเป็นเฟสๆ และควบคุมปริมาณสินค้าคงเหลือด้วยการก่อสร้างบ้านให้เหมาะสมกับการขายในแต่ละช่วง รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตมาทำการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สามารถสร้างบ้านก่อนขายได้ตรงกับความต้องการและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้จากการเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์มานานทำให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในเรื่องคุณภาพ ราคา และการให้บริการจะช่วยลดความเสี่ยงในด้านสินค้าคงเหลือได้

ความเสี่ยงจากการขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ (Presale)

บริษัทและบริษัทย่อยยังคงมีนโยบายการขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ(Presale) สำหรับบ้านระดับราคาไม่สูงมากถึงราคาปานกลาง รวมถึงอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งการขายบ้านสิ่งสร้างนี้เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายและเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การขายบ้านสิ่งสร้างมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง เนื่องจากเป็นการตั้งราคาขายก่อนเริ่มก่อสร้าง ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีวิธีการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาก่อสร้างและมีการตกลงราคาค่าวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้าเป็นระยะเวลา 6-12 เดือนสำหรับกรณีที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้จัดซื้อจัดหาเอง ประกอบกับบ้านในระดับราคาดังกล่าวมีขนาดเล็กและอาศัยระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าบ้านระดับราคาสูง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังได้นำระบบการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีเฟลบบริคเคน และแบบทันเนลมาใช้กับบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และทาวน์เฮ้าส์ 2-3 ชั้น เพื่อลดระยะเวลาก่อสร้างให้สั้นลง ซึ่งสามารถควบคุมต้นทุนได้

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูง

ปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ทั้งจากจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่เพิ่มขึ้น การเปิดตัวโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งส่งผลให้อุปทานของอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว รวมถึงการนำกลยุทธ์การตลาดต่างๆ มาใช้อย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขายอสังหาริมทรัพย์ ทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงขึ้น อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่อยู่ในตลาดมานาน และมีชื่อเสียงในการขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัย ระดับบน ระดับกลางและ ระดับล่าง ทำให้ได้เปรียบในด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ

คุณภาพและมาตรฐานสินค้า นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการเพิ่มนวัตกรรมรูปแบบของสินค้าให้มีความหลากหลายและแตกต่างจากคู่แข่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น รวมทั้งเน้นการให้บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ

3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างและแรงงานฝีมือก่อสร้าง

ด้วยการก่อสร้างบ้านและพัฒนาโครงการบ้านนั้น ต้องอาศัยผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือ โดยเฉพาะสินค้าบ้านที่บริษัทและบริษัทย่อยขายนั้น เป็นสินค้าที่อยู่ในระดับกลางและระดับบนที่มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ ซึ่งผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือที่มีความชำนาญในการก่อสร้างบ้านหรืองานสาธารณูปโภคส่วนกลางโครงการบ้านที่มีอยู่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีจำนวนจำกัดและอาจจะไม่เพียงพอต่อความต้องการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตและขยายตัว

การขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมืออาจจะเป็นอุปสรรคในการผลิตสินค้า การเติบโตของยอดขายสินค้า และการควบคุมคุณภาพของสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมารายใหม่ๆที่มีคุณสมบัติครบถ้วนสามารถรับเหมางานของบริษัทและบริษัทย่อยได้ รวมทั้ง มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมารายใหม่และรายเก่าอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ หากผู้รับเหมามีปัญหาด้านการเงินบริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความช่วยเหลือในด้านสภาพคล่องทางการเงินแก่ผู้รับเหมาตามความเหมาะสมและตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างโดยการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีเฟลบบริคเคชั่น และแบบทันเนลมาใช้ เพื่อลดการใช้แรงงานคนและลดระยะเวลาการก่อสร้างบ้าน

ความเสี่ยงจากราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักอย่างหนึ่งซึ่งบริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนและอาจปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการลดความเสี่ยง โดยการทำสัญญาจ้างเหมาค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างบางประเภทกับผู้รับเหมา ส่วนวัสดุก่อสร้างหลักบริษัทจะติดต่อกับผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่โดยตรง ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองและสามารถจัดทำข้อตกลงด้านราคาและปริมาณได้ในเงื่อนไขที่ดีกว่า นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีนโยบายที่จะพัฒนาและขยายโครงการให้เร็วขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างได้

3.4 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์

จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและความกังวลของภาระหนี้สินครัวเรือนทำให้ธนาคารพาณิชย์มีการเข้มงวดในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และอาจมีความเสี่ยงสูงที่ธนาคารพาณิชย์จะไม่อนุมัติ ทำให้ลูกค้าที่จองซื้อบ้านและ

คอนโดมิเนียมไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยจะทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าแล้วส่งให้ธนาคารพิจารณาการให้สินเชื่อก่อนการจองซื้อ นอกจากนี้ บริษัทได้ปรับเพิ่มจำนวนเงินดาวน์ห้องชุดพักอาศัยที่มีราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาทจากเดิม 10% เป็น 15% ของราคาซื้อขาย ทำให้ส่วนที่จะขอสินเชื่อจากธนาคาร ณ วันที่โอนกรรมสิทธิ์มีจำนวนที่ลดลง ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ของบริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีดังนี้

4.1. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสิทธิการเช่า

4.1.1. ธุรกิจโรงแรม

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาวะผูกพัน
โรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ สิลม ถนนเจริญกรุง บางรัก กทม.	อาคารที่อยู่อาศัยให้เช่า สูง 27 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 26,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,633 ตร.ม.	4-3-20	301 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 289 ล้านบาท)	เช่าช่วง 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 6.5 ปี	-

4.1.2. ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาวะผูกพัน
1. คิวเฮ้าส์ คอนแวนต์ 38 ถนนคอนแวนต์ สิลม บางรัก กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 14 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 26,790 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 11,730 ตร.ม.	2-3-17	43 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 42 ล้านบาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือ ประมาณ 2.5 ปี	-
2. คิวเฮ้าส์ อโศก 66 สุขุมวิท 21 กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 22 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 44,258 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 19,677 ตร.ม.	2-2-54	141 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 140 ล้าน บาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือ ประมาณ 6ปี	-
3. คิวเฮ้าส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 20 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 28,958 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,970 ตร.ม.	2-3-56	128 (รวมสิทธิการเช่า คงเหลือ 128 ล้านบาท)	เช่า 28 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 5ปี	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
4. คิวเฮาส์ เฟลินจิต ^{1/} ถนนเฟลินจิต เขตปทุมวัน กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 18 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 21,382 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 10,855 ตร.ม.	1-1-63	483 (เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการ ลงทุน483 ล้านบาท)	บริษัท	-

หมายเหตุ ^{1/} เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮาส์ เฟลินจิต กองทุนรวม สิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ เป็นระยะเวลา 30 ปี

4.1.3. ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์และส่วนกลางอื่นๆ

อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในการดำเนินงานของโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและส่วนกลางอื่นๆ ในบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 511 ล้านบาท

4.2. ที่ดิน และงานระหว่างก่อสร้าง และที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

4.2.1. ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)
1. Q Twelve	0 - 2 - 88	89	บริษัทย่อย	-
2. Q.House Avenue พระรามห้า (South)	40 - 1 - 24	743	บริษัท	-
3. Q.House Avenue พระรามห้า (North)	15 - 0 - 43	475	บริษัท	-
4. คิวเฮาส์วิลล่า นครพิงค์	4 - 1 - 50	188	บริษัท	-
5. พฤษภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า	4-2-75	15	บริษัท	-
6. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (1)	4 - 0 - 81	61	บริษัท	-
7. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (เลคไซน)	0 - 1 - 94	3	บริษัท	-
8. พฤษภิรมย์ ราชพฤษ-รัตนานิเบศร์	28 - 0 - 8	638	บริษัท	-
9. ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบกลาง แยก มหิดล	3 - 3 - 23	92	บริษัท	-
10. ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤษ-รัตนานิเบศร์	14 - 0 - 32	296	บริษัท	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)
11. ลัดดาarmee Elegance วงแหวน-สาทร	18 - 1 - 95	535	บริษัท	-
12. ลัดดาarmee วัชรพล-รัตนโกสินทร์	1 - 3 - 46	58	บริษัทย่อย	-
13. ลัดดาarmee บางนา	14 - 2 - 92	444	บริษัทย่อย	-
14. วรarmee Premium วัชรพล-จตุโชติ	15 - 1 - 90	270	บริษัทย่อย	-
15. วรarmee Premium ศาลากลาง	9 - 3 - 41	111	บริษัท	-
16. วรarmee Premium กาวิละ	3 - 2 - 44	114	บริษัท	-
17. วรarmee พรีเมียม แก้วนวรัฐ	43 - 3 - 66	261	บริษัท	-
18. คาซ่า Grand ตากสิน-พระรามสอง	4 - 2 - 27	157	บริษัทย่อย	-
19. คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	11 - 3 - 32	354	บริษัทย่อย	-
20. คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	16 - 3 - 75	401	บริษัทย่อย	-
21. คาซ่า Grand ศรีราชา	15 - 0 - 11	381	บริษัทย่อย	-
22. คาซ่า Grand สุขุมวิท 5	13 - 3 - 30	362	บริษัทย่อย	-
23. คาซ่า Grand มิตรสัมพันธ์	7 - 3 - 45	183	บริษัทย่อย	-
24. คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	6 - 1 - 27	324	บริษัทย่อย	-
25. คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	6 - 2 - 17	294	บริษัทย่อย	-
26. คาซ่า Legend บ้านบึง	7 - 2 - 49	220	บริษัทย่อย	-
27. คาซ่า Legend พระรามห้า - ราชพฤกษ์	28 - 3 - 45	615	บริษัทย่อย	-
27. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	14 - 1 - 53	295	บริษัทย่อย	-
28. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	35 - 0 - 78	556	บริษัทย่อย	-
29. คาซ่า Premium พระรามสอง	11 - 1 - 89	252	บริษัทย่อย	-
30. คาซ่า Premium อ่อนนุช-วงแหวน	15 - 3 - 87	373	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)
31. คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า	13 - 1 - 81	153	บริษัทย่อย	-
32. คาซ่าวิลล์ บางนา-เทพารักษ์	13 - 0 - 9	188	บริษัท	-
33. คาซ่าวิลล์ รังสิต คลองสอง	13 - 2 - 57	207	บริษัทย่อย	-
34. คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	0 - 1 - 5	9	บริษัทย่อย	-
35. คาซ่าวิลล์ รามคำแหง-วงแหวน	0 - 0 - 71	5	บริษัทย่อย	-
36. คาซ่าวิลล์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	19 - 2 - 96	232	บริษัทย่อย	-
37. คาซ่าวิลล์ รามอินทรา วงแหวน 2	15 - 2 - 55	258	บริษัท	-
38. คาซ่าวิลล์ รามคำแหง วงแหวน 2	48 - 3 - 55	639	บริษัท	-
39. คาซ่าวิลล์ วัชรพล-เพิ่มสิน	14 - 3 - 78	305	บริษัทย่อย	-
40. คาซ่าวิลล์ บางใหญ่	12 - 3 - 19	277	บริษัทย่อย	-
41. คาซ่าวิลล์ บ้านบึง	18 - 2 - 61	264	บริษัทย่อย	-
42. คาซ่าวิลล์ ระยอง	11 - 1 - 2	157	บริษัทย่อย	-
43. คาซ่าซีดี ดอนเมือง	7 - 0 - 76	217	บริษัทย่อย	-
44. คาซ่าซีดี นครปฐม	0 - 3 - 10	21	บริษัทย่อย	-
45. คาซ่าซีดี ราชพฤกษ์-พระรามห้า	15 - 3 - 96	464	บริษัทย่อย	-
46. คาซ่าซีดี วงแหวน-ลำลูกกา	0 - 3 - 75	43	บริษัทย่อย	-
47. คาซ่าซีดี วงแหวน-ลำลูกกา 2	0 - 3 - 61	25	บริษัทย่อย	-
48. คาซ่าซีดี สุขุมวิท-สมุทรปราการ	8 - 2 - 86	352	บริษัทย่อย	-
49. คาซ่าซีดี วัชรพล-เพิ่มสิน	4 - 2 - 40	132	บริษัทย่อย	-
50. คาซ่าซีดี ประชาอุทิศ 90	6 - 2 - 6	213	บริษัทย่อย	-
51. คาซ่าซีดี บางนา	6 - 3 - 64	236	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)
52. คาซ่าซีดี กัลปพฤกษ์-สาทร	10 - 3 - 85	358	บริษัทย่อย	-
53. คาซ่าซีดี ดอนเมือง-ศรีสยาม	21 - 3 - 23	567	บริษัทย่อย	-
54. คาซ่า ซีไซด์ ระยอง	2 - 3 - 29	55	บริษัทย่อย	-
55. เดอะทรัสต์ ทาวน์ ปอวิน	4 - 0 - 82	110	บริษัทย่อย	-
56. เดอะทรัสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	0 - 2 - 90	23	บริษัทย่อย	-
57. เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม รังสิตคลอง 1	9 - 3 - 88	275	บริษัทย่อย	-
58. เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม วงแหวน-กาญจนานิกะ	0 - 0 - 20	4	บริษัทย่อย	-
59. เดอะทรัสต์ ทาวน์ไฮม ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศรี 2	6 - 0 - 50	222	บริษัทย่อย	-
60. เดอะทรัสต์ รังสิตคลอง 4	6 - 0 - 35	135	บริษัทย่อย	-
61. เดอะทรัสต์ บ้านโพธิ์	15 - 1 - 91	239	บริษัท	-
62. เดอะทรัสต์ วิลล์ กาญจนานิกะ-หทัยราษฎร์	0 - 0 - 77	6	บริษัทย่อย	-
63. เดอะทรัสต์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	12 - 1 - 71	260	บริษัทย่อย	-
64. เดอะทรัสต์ สุวรรณภูมิ-เทพารักษ์	12 - 2 - 93	264	บริษัทย่อย	-
65. เดอะทรัสต์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศรี	11 - 2 - 64	321	บริษัทย่อย	-
66. กัสโต้ แกรนด์ รามคำแหง	0 - 1 - 12	16	บริษัทย่อย	-
67. กัสโต้ ทำน่านนท์	0 - 0 - 32	5	บริษัทย่อย	-
68. กัสโต้ เทพารักษ์	3 - 0 - 21	100	บริษัทย่อย	-
69. กัสโต้ บางนา สุวรรณภูมิ	10 - 1 - 24	226	บริษัทย่อย	-
70. กัสโต้ เพชรเกษม-ทวีวัฒนา	23 - 0 - 21	441	บริษัทย่อย	-
71. กัสโต้ สุขสวัสดิ์	0 - 0 - 33	5	บริษัทย่อย	-
72. กัสโต้ สุขสวัสดิ์ 26	1 - 3 - 68	72	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้)
73. กัสโต้ วงแหวน-พระรามห้า	4 - 1 - 85	124	บริษัทย่อย	-
74. กัสโต้ พหลโยธิน สายไหม	5 - 2 - 95	145	บริษัทย่อย	-
75. บ้านช็อกלבคีน (กัสโต้ ทำนันทน์ 1 หลัง)	0 - 0 - 30.5	2	บริษัทย่อย	-
77. บ้านช็อกלבคีน (คาซ่าแกรนด์ ราชพฤกษ์ รัตนานิเบศร์ 1 หลัง)	0 - 0 - 66	7	บริษัทย่อย	-
78. บ้านช็อกלבคีน (คาซ่าวิลด์ รามอินทรา วงแหวน 1 หลัง)	0 - 1 - 14	7	บริษัทย่อย	-
79. บ้านช็อกלבคีน (คาซ่าวิลด์ Legend พระรามห้า ราชพฤกษ์ 1 หลัง)	0 - 0 - 55	7	บริษัทย่อย	-

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. สาทร เฮ้าส์	อาคารสูง 50 ชั้น พื้นที่รวม 40.591 ตร.ม. พื้นที่ขายรวม 21,776 ตร.ม.	195	10	บริษัท	-
2. คิวคอนโด สุขุมวิท	อาคารสูง 40 ชั้น พื้นที่ 3-1-70 ไร่ จำนวน 273 ห้อง	34,140	3,269	บริษัท	ติดจำนองกับ ธนาคารไทย พาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
3. คิว ซีไซด์ หัวหิน	อาคารสูง 7 ชั้น 1 อาคาร สูง 4 ชั้น 6 อาคาร และวิลล่า 2 หลัง พื้นที่ 7-1-20 ไร่ จำนวน 207 ห้อง	11,013	1,274	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาวะผูกพัน
4. คิวเฮาส์คอนโด พหลโยธิน เชียงราย	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 3-0-99 ไร่ จำนวน 348 ห้อง	11,317	149	บริษัท	-
5. คาซ่าคอนโด ช้างเผือก	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 3-0-3 ไร่ จำนวน 280 ห้อง	10,879	5	บริษัท	-
6. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 1	อาคารสูง 4 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 1-2-29 ไร่ จำนวน 67 ห้อง	2,047	23	บริษัท	-
7. คาซ่าคอนโด @MRT สามแยก บางใหญ่	อาคารสูง 39 ชั้น พื้นที่ 3-1-12 ไร่ จำนวน 847 ห้อง	22,644	777	บริษัทย่อย	-
8. คาซ่าคอนโด แอทสวนดอก	อาคารสูง 7 ชั้น พื้นที่ 0-3-0 ไร่ จำนวน 78 ห้อง	2,737	95	บริษัทย่อย	-
9. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร เอ	อาคารสูง 8 ชั้น 1 อาคาร พื้นที่ 1-0-49 ไร่ จำนวน 49 ห้อง	2,450	75	บริษัทย่อย	-
10. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร บี	อาคารสูง 8 ชั้น 1 อาคาร พื้นที่ 1-1-88 ไร่ จำนวน 49 ห้อง	2,450	104	บริษัทย่อย	-
11. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร ซี	อาคารสูง 8 ชั้น 1 อาคาร พื้นที่ 1-1-80 ไร่ จำนวน 42 ห้อง	2,333	55	บริษัทย่อย	-
12. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	อาคารสูง 32 ชั้น พื้นที่ 4-3-59 ไร่ จำนวน 1,280 ห้อง	37,711	688	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาวะผูกพัน
13. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 5-2-43 ไร่ จำนวน 405 ห้อง	11,628	213	บริษัทย่อย	-
14. เดอะทรัสต์ คอนโด @บีทีเอส เหวอวิถ	อาคารสูง 30 ชั้น พื้นที่ 7-2-84 ไร่ จำนวน 1,570 ห้อง	44,117	1976	บริษัทย่อย	-
15. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	อาคารสูง 24 ชั้น พื้นที่ 4-0-56 ไร่ จำนวน 609 ห้อง	17,706	253	บริษัทย่อย	-
16. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาเหนือ	อาคารสูง 29 ชั้น พื้นที่ 4-2-0 ไร่ จำนวน 601 ห้อง	16,835	866	บริษัทย่อย	-
17. เดอะพอยต์ คอนโด แหลมฉบัง 1	อาคารสูง 8 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ 5-1-77 ไร่ จำนวน 683 ห้อง	17,747	466	บริษัทย่อย	-
18. เดอะทรัสต์ คอนโด หัวหิน	อาคารสูง 7 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ 8-3-48 ไร่ จำนวน 671 ห้อง	24,685	233	บริษัทย่อย	-
19. เดอะทรัสต์ คอนโด อมตะ-ชลบุรี	อาคารสูง 8 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 5-0-4 ไร่ จำนวน 518 ห้อง	14,713	397	บริษัทย่อย	-
20. เดอะพอยต์ คอนโด ริงสิต-คลอง 6	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 7-0-32 ไร่ จำนวน 821 ห้อง	21,624	355	บริษัทย่อย	-

4.2.2. ที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. คิว อัลตรา ชะอำ	4 - 0 - 84	20	บริษัทย่อย	-
2. Q District วัชรพล-พิมลีน	134 - 2 - 12	1,002	บริษัท	-
3. ลัดดาภรณ์ Elegance ศาลากลาง	48 - 3 - 98	140	บริษัท	-
4. วรารมย์ เลควิว	197 - 2 - 72	265	บริษัท	-
5. คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า 2	47 - 2 - 35	185	บริษัทย่อย	-
6. คาซ่า Presto พระรามห้า - ราชพฤกษ์ 2	27 - 0 - 0	285	บริษัทย่อย	-
คาซ่า Presto ดอนเมือง-สรองประภา	60 - 3 - 70	520	บริษัท	-
8. คาซ่าวิลลัส ดอนเมือง-สรองประภา	32 - 1 - 8	272	บริษัท	-
9. คาซ่าซิตี เวสต์เกต	61 - 3 - 90	559	บริษัท	-
10. คาซ่าซิตี พระปฐมเจดีย์	13 - 2 - 57	114	บริษัทย่อย	-
11. คาซ่าซิตี กิ่งแก้ว-สุวรรณภูมิ	18 - 3 - 88	248	บริษัท	-
12. คาซ่าซิตี ดอนเมือง-สรองประภา	22 - 1 - 7	183	บริษัท	-
13. คาซ่า ซีไซด์ ปราณบุรี	74 - 0 - 20	282	บริษัทย่อย	-
14. เดอะทรัสต์ วิลลัส รังสิต คลอง 6	99 - 0 - 52	275	บริษัทย่อย	-
15. เดอะทรัสต์ทาวน์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 3	19 - 0 - 35	140	บริษัท	-
16. เดอะทรัสต์ทาวน์ ดิวานนท์-แจ้งวัฒนะ	34 - 1 - 64	260	บริษัท	-
17. เดอะทรัสต์ ประชาอุทิศ 90	29 - 2 - 93	189	บริษัทย่อย	-
18. เดอะทรัสต์ ซิตี ประชาอุทิศ90 (อาคารพาณิชย์)	8 - 1 - 37	63	บริษัทย่อย	-
19. The Trust อาคารพาณิชย์ ดิวานนท์ แจ้งวัฒนะ	1 - 1 - 46	33	บริษัทย่อย	-
20. กัสได้ สุขสวัสดิ์-วงแหวนพระรามสาม	66 - 1 - 45	360	บริษัท	-
21. กัสได้ สุขสวัสดิ์-วงแหวนพระรามสาม-2	39 - 2 - 32	37	บริษัท	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
22. กัสโต้ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	33 - 2 - 83	416	บริษัทย่อย	-
23. กัสโต้ กิ่งแก้ว-สุวรรณภูมิ	40 - 1 - 100	448	บริษัทย่อย	-
24. กัสโต้ ดอนเมือง-สรงประกาย	37 - 0 - 6	267	บริษัทย่อย	-
25. ที่ดินเปล่า อ.แมริม	5 - 0 - 97	13	บริษัท	-

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
1. คิวเฮาส์คอนโด กลางเวียง เชียงราย	NA	NA	36	บริษัท	-
2. คิวซิตี คอนโด ลาดพร้าว	NA	NA	81	บริษัท	-
3. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 2	อาคารสูง 4 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 1-2-29 ไร่ จำนวน 67 ห้อง	2,143	94	บริษัทย่อย	-
4. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 3	NA	NA	30	บริษัท	-
5. คาซ่าคอนโด เจริญนคร	NA	NA	257	บริษัทย่อย	-
6. คาซ่าคอนโด กาญจนภิเษก - จันทน์ ทองเยี่ยม	NA	NA	382	บริษัทย่อย	-
7. คาซ่าคอนโด บางใหญ่ B	NA	NA	230	บริษัทย่อย	-
8. คาซ่าเรสซิเดนซ์ ระยอง	NA	NA	96	บริษัทย่อย	-
9. คาซ่า ซีไซด์ คอนโด ระยอง	NA	NA	18	บริษัทย่อย	-
10. เดอะทรัสต์ คอนโด ดอกลีลเบย์	NA	NA	33	บริษัทย่อย	-
11. เดอะทรัสต์ คอนโด ระยอง	NA	NA	58	บริษัทย่อย	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาวะผูกพัน
12. เดอะพอยต์ คอนโด แพลมมิง 2	NA	NA	47	บริษัทย่อย	-
13. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 2	NA	NA	73	บริษัทย่อย	-
14. เดอะทรัสต์ คอนโด รัตนาธิเบศร์	NA	NA	309	บริษัทย่อย	ติดจำนองกับธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
15. เดอะทรัสต์ คอนโด สมุทรปราการ 2	NA	NA	204	บริษัทย่อย	-
16. เดอะทรัสต์ คอนโด สมุทรปราการ เฟส 2	NA	NA	258	บริษัทย่อย	-
17. สโมสรร คอนโดศรีราชา	NA	NA	34	บริษัทย่อย	-

4.3. สิทธิการเช่า

4.3.1. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารโรงแรม โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 21 ตุลาคม 2537
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท สยามสินธร จำกัด (ผู้ให้เช่า) กับ บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่าช่วง) (ณ 1 กรกฎาคม 2550 บริษัท สยามพาณิชย์ เรียลเอสเตท จำกัด (ผู้ให้เช่า) ได้โอนสิทธิการเช่าให้แก่บริษัท สยามสินธร จำกัด)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ โดยแบ่งเช่าช่วงพื้นที่ชั้นที่ 1 และ ชั้นที่ 6 ถึงชั้นที่ 27
อายุของสัญญา	29 ปี 6 เดือน 19 วัน นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537

ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	6 ปี 6 เดือน 19 วัน
(ณ 31 ธันวาคม 2559)	
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าให้บริษัทแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ เพื่อประกอบกิจการให้เช่าห้องพัก โดยจ่ายค่าเช่าตามจำนวนเงินที่ระบุไว้ในสัญญา - บริษัทซึ่งเป็นผู้เช่าช่วงต้องผูกพันปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญาเช่าเดิมด้วย - บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าช่วงตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันในการกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงินได้ - บริษัทต้องทำประกันอัคคีภัยทรัพย์สินที่เช่าช่วงไว้กับบริษัทประกันภัยที่บริษัทรัชต์ภาคย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เห็นชอบ ตามวงเงินและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา - บริษัทจะต้องดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าช่วง และเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายเพื่อการบำรุงซ่อมแซมดังกล่าว - เมื่อครบอายุการเช่าช่วงตามสัญญา หรือเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง บริษัทจะต้องส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าช่วงคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพซ่อมแซมดีแล้วปลอดจากพันธะหรือภาระผูกพันใดๆ ทั้งสิ้น - ในกรณีที่ผู้ให้เช่าเดิม และผู้ให้เช่าตกลงกันต่ออายุสัญญาเช่าเดิมออกไป หากบริษัทประสงค์ที่จะต่ออายุสัญญาเช่าช่วง จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบและทำการตกลงกับผู้ให้เช่าล่วงหน้าก่อนครบกำหนดสัญญาอย่างน้อย 6 เดือน

4.3.2. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารสำนักงานให้เช่า

1. โครงการคิวเฮ้าส์ คอนเวนนต์

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 7 มิถุนายน 2532
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท สยามวู้ดเด็นโปรดักส์ จำกัด (ผู้ให้เช่า) กับ บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดิน 2 ไร่ 3 งาน 17 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนคอนเวนนต์ เขตบางรัก

กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า

อายุของสัญญา 30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2532

ระยะเวลาเช่าที่เหลือ 2 ปี 5 เดือน

(ณ 31 ธันวาคม 2559)

- หน้าที่หรือภาระผูกพันของ
บริษัทตามสัญญา
- บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานและสถานการค้า ซึ่งหากบริษัทจะใช้ที่ดินที่เช่าเพื่อประกอบกิจการอื่นจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าก่อน
 - บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
 - บริษัทจะต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตลอดอายุสัญญาเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท
 - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า อย่างไรก็ตามผู้ให้เช่ามีสิทธิที่จะปฏิเสธการรับไว้ซึ่งกรรมสิทธิ์ในอาคาร ในกรณีเช่นนี้บริษัทต้องรื้อถอนขนย้ายอาคารและสิ่งปลูกสร้างออกจากที่ดินเช่า
 - ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างเอาประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
 - บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินเช่าภายใต้เงื่อนไขในสัญญา
 - สิทธิการเช่าตามสัญญานี้จะโอนให้แก่ผู้อื่นมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า
 - บริษัทจะนำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ไปเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์ เมื่อได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า

2. โครงการคิวเฮ้าส์ อโศก

วันที่ทำสัญญา วันที่ 9 พฤศจิกายน 2532

คู่สัญญา ระหว่าง ผู้ให้เช่าซึ่งเป็นบุคคลธรรมดา 2 ราย

กับ บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)

ลักษณะสัญญาเช่า	<p>สัญญาเช่าที่ดินระยะยาว ซึ่งบริษัทได้จ่ายเงินมัดจำไปส่วนหนึ่ง</p> <p>พื้นที่รวม 2 ไร่ 2 งาน 54 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 21</p> <p>(ซอยอโศก) กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างอาคาร และ/หรือ สิ่งปลูกสร้างบางส่วน</p>
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2535
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	5 ปี 11 เดือน
(ณ 31 ธันวาคม 2559)	
หน้าที่หรือภาระผูกพันของบริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินเพื่อทำการปลูกสร้างอาคารและประกอบกิจการตามวัตถุประสงค์ของบริษัท โดยทำการปลูกสร้างอาคารด้วยทุนที่บริษัทจัดหาเอง - บริษัทจ่ายค่าเช่า และเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ในที่ดินเช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันทีก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ผู้เช่าทุบทำลายอาคารและสิ่งปลูกสร้างก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะให้สิทธิผู้เช่าทำการเช่าที่ดินต่อไป หรือโอนสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลอื่นด้วยความเห็นชอบของผู้ให้เช่า - บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการรื้อถอน ปรับปรุง ก่อสร้าง ดูแล ซ่อมแซมที่ดินที่เช่า ตลอดจนอาคารและสิ่งปลูกสร้าง - บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา - บริษัทตกลงทำประกันวินาศภัยอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา - บริษัทมีสิทธินำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ ไปเป็นประกันไว้กับสถาบันการเงินในการขอสินเชื่อ

3. โครงการคิวเฮ้าส์ สาทร

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 25 สิงหาคม 2535
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ธรรมบัณฑิต จำกัด (ผู้ให้เช่า) กับ บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดิน 2 ไร่ 3 งาน 56 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ สัญญาเช่าอาคารที่ปลูกสร้างบนที่ดินดังกล่าว
อายุของสัญญา	28 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537 และต่ออายุสัญญาอีกได้ 2 ปี ในกรณีที่ บริษัทมีความประสงค์จะเช่าต่อ รวมอายุสัญญา 30 ปี
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	5 ปี
(ณ 31 ธันวาคม 2559)	
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินดังกล่าวโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปลูกสร้างอาคารสูงสำหรับให้เช่า และให้บริการ โดยบริษัทจะทำการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินเช่า โดยกรรมสิทธิ์ของอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะเป็นของผู้ให้เช่า กรรมสิทธิ์ในงาน ระบบ เครื่องมือ และอุปกรณ์ เป็นของบริษัท และจะตกเป็นของผู้ให้เช่าเมื่อ สัญญาเช่าสิ้นสุดลง - ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัททำการเช่าอาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โดยผู้ให้เช่ายินยอม ให้บริษัทนำสถานที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้ - บริษัทจ่ายค่าเช่าที่ดิน และอาคาร และวางเงินประกันความเสียหาย ตามเงื่อนไข ที่ระบุในสัญญา - บริษัทสามารถนำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้ภายใต้ภาระและความ ผูกพันตามสัญญานี้ - บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้เป็นหลักประกันการกู้เงินจาก สถาบันการเงินสำหรับการใช้จ่ายในการปลูกสร้างอาคารในโครงการนี้ - บริษัทจะต้องบำรุงรักษาอาคารที่เช่าตลอดระยะเวลาเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของ

บริษัท

- ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

4.3.3 สัญญาเช่าระยะสั้นอาคารโรงแรม

1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ํา (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ เพชรบุรี”) โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ สุขุมวิท”) และ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม (เดิมชื่อ “เซนเตอร์ พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ หลังสวน”)

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 19 กรกฎาคม 2555
คู่สัญญา	ระหว่างกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (ผู้ให้เช่า) กับบริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด(ผู้เช่า) (บริษัทย่อย)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงโรงแรมจำนวน 3 โครงการ ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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 - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม เป็นอาคารโรงแรมสูง 24 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 34 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 60 ซอยต้นสน(ถนนหลังสวน ซอย 1) แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
อายุของสัญญา	3 ปี ตามที่ต่ออายุสัญญา นับตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2558 ถึงวันที่ 19 กรกฎาคม 2561

ระยะเวลาเช่าที่เหลือ

1 ปี 6 เดือน 19 วัน

(ณ 31 ธันวาคม 2559)

หน้าที่หรือภาระผูกพันของ
บริษัทตามสัญญา

- ผู้เช่าจะรับผิดชอบในการดูแล ซ่อมแซม หรือการกระทำใดๆ ทั้งปวงบนทรัพย์สินที่เช่า และทรัพย์สินที่เช่าช่วง ในกรณีที่จำเป็นเพื่อให้ทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วงมีลักษณะเป็นโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ โดยให้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวถือเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานตามงบประมาณที่QHHRอนุมัติหรือได้กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงนี้
- ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าตกลงดำเนินการจัดทำ และจัดส่งเอกสารให้แก่ QHHR ภายในเวลาที่กำหนด ได้แก่ งบกำไรขาดทุนประจำเดือน/รายไตรมาส / รายปี ในกรณีที่ QHHR ถูกฟ้องร้อง เรียกร้องให้รับผิดชอบ หรือขอใช้เงินจำนวนใดๆ เนื่องจากความคลาดเคลื่อนของข้อมูลผู้เช่าที่จัดทำและส่งให้แก่QHHR ผู้เช่าจะปลดเปลื้องความรับผิดชอบดังกล่าวโดยไม่ชักช้า
- ผู้เช่าตกลงที่จะจัดส่งงบประมาณการดำเนินการ และงบประมาณการค่าใช้จ่ายที่เป็นทุนประจำปีของโครงการให้ QHHR ภายในกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วง
- ผู้เช่าตกลงจะไม่ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ เว้นแต่การก่อหนี้หรือภาระผูกพันอันเกิดขึ้นเนื่องจากหรือวัตถุประสงค์ของการเช่าหรือการเช่าช่วง รวมทั้งผู้เช่าตกลงจะดำรงสัดส่วนของหนี้สินต่อทุน(Debt to Equity Ratio)ของผู้เช่าไว้ในอัตราไม่เกิน 2 ต่อ 1 โดยคำนวณเฉพาะการก่อหนี้ซึ่งเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ไม่รวมถึงการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น
- ผู้เช่าจะดำรงทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วที่ปรากฏในงบการเงินประจำปีที่ได้รับจากการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีไว้ไม่ให้ต่ำกว่า 5 ล้านบาทตลอดเวลา
- ผู้เช่าจะไม่ก่อให้เกิดภาระผูกพันใดๆ เหนือทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วง
- ผู้เช่าตกลงจะจัดให้มีและจะดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆ ที่สำคัญต่อการประกอบกิจการโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ตลอดระยะเวลาตามสัญญาฉบับนี้

4.4. ภาวะค้ำประกัน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 โครงการบ้านพร้อมที่ดินเพื่อขายและโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและยังไม่ได้พัฒนาของบริษัทบางส่วนถูกใช้ค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (สำหรับรายละเอียดให้ดูหัวข้อ 4.1 และ 4.2)

4.5. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจที่ส่งเสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม แล้วแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ สำหรับนโยบายการบริหารงานจะให้ความอิสระในการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนบริษัทซึ่งรวมถึงจำนวนตัวแทน เพื่อเข้าร่วมบริหารบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ โดยบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

ทั้งนี้ บริษัทสามารถสรุปเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ได้ดังนี้

- เงินลงทุนในบริษัทย่อย (บริษัทลงทุนโดยตรง)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท คิว.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ลงทุนในบริษัทต่างๆ ให้เช่าอาคารที่พักอาศัยและรับจ้างบริหารอาคาร	100	25
บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	3,000
บริษัท คิว.เอส.แมนเนจเม้นท์ จำกัด (ถือหุ้นโดย บจ. เดอะ คอนเฟอเรนซ์ ในอัตราร้อยละ 19)	รับบริหารงานสาธารณูปโภคส่วนกลางโครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย	81	306
บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โฮสเทล จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า	100	5
บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	ธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้เช่าและโรงแรม	100	5

- เงินลงทุนที่ลงทุนโดยบริษัทย่อย (บริษัทลงทุนผ่านบริษัทย่อย)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ คอนเฟอเรนซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท 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 คิวเฮ้าส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	ผลิตและจำหน่ายแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป	100	5
บริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	ลงทุนในบริษัทต่าง ๆ	100	31
บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน	100	500
บริษัท คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5
บริษัท คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5

- เงินลงทุนในบริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีส่วนได้เสีย (ล้านบาท)
บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์	ธุรกิจค้าปลีก	19.87	760	3,692
บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด(มหาชน)	ลงทุนในธนาคาร	21.34	2,850	4,335
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงานให้เช่า	25.66	2,017	1,245
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	31.33	1,053	365

สำหรับเงินลงทุนในบริษัทอื่นที่มีผลการดำเนินงานขาดทุน ได้แก่ Harbour View Corporation บริษัทมีนโยบายที่จะให้ความช่วยเหลือทางการเงินในรูปแบบเงินให้กู้ยืม และ/หรือการค้าประกัน ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท รวมทั้งติดตามการดูแลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบ ด้านลบ ต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไป

6.1. ข้อมูลของบริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) Quality Houses Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536000579
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	ชั้นที่ 6-7 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 0-2677-7000 โทรสาร : 0-2677-7003
เว็บไซต์	:	www.qh.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	10,714,426,091 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	10,714,381,645 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท

6.2. ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

- 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-2900
โทรสาร : 0-2009-9991
- 2) ผู้สอบบัญชี : นางสาวรสพร เดชอาคม
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5659
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด 193/136-137 อาคารเลครัชดา
ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777
โทรสาร : 0-2264-0789-90

- 3) ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท สำนักงานกฎหมายคิริษฐพงษ์ เจริญพานิช จำกัด
970/4 บ้านสวนลาซาล ถนนศรีนครินทร์ ซอยลาซาลตัดใหม่
แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
โทรศัพท์ 0-2710-5208-9
โทรสาร 0-2758-9534
- บริษัท สำนักงานกฎหมายที แอนด์ เอฟ จำกัด
11 ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางพรหม เขตตลิ่งชัน
กรุงเทพมหานคร 10170
โทรศัพท์ 0-2865-9094-5
โทรสาร 0-2412-4787
- 4) สถาบันการเงินที่ติดต่อ
ประจำ : ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด(มหาชน)
สำนักงานใหญ่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ 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 : 0-2544-1000บริษัท ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด
(มหาชน)
44 อาคารหลังสวน ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ : 0-2638-8000 และ 0-2626-7000
โทรสาร : 0-2633-9026

- 5) **บริษัทหลักทรัพย์จัดการ
กองทุน** : บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด
เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร
ชั้น 14 ถนนสาทรใต้
แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 0-2286-3484 และ 0-2679-2155
โทรสาร : 0-2286-3585
- 6) **ผู้ประเมินทรัพย์สิน
โครงการ** : บริษัท แกรนด์ แอสเซท แอดไวเซอร์ จำกัด
1350/279-283 อาคารไทยนครทาวเวอร์ ชั้น 16
ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง
กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์ : 0-2719-4500
โทรสาร : 0-2719-5070-71
- บริษัท บริษัท ทีเอฟพี แวลูเอชั่น จำกัด
121/101 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 37
ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2642-2712-14 , 0-2641-3631-35
โทรสาร : 0-2642-2711