

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

การดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม สามารถจำแนกได้ ดังนี้

- **ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย** ได้แก่ ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน และธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า** ได้แก่ ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า
- **ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า** ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า
- **ธุรกิจการลงทุน** บริษัทได้ลงทุนโดยตรงและทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยของบริษัท และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ได้แก่ Harbour View Corporation บริษัท โฮมโปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์ และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์

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

### 1.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นผู้นำด้านคุณภาพและนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ สำหรับลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมาย

### 1.2 พันธกิจ (Mission)

#### ด้านคุณภาพสินค้าและการให้บริการ

- สร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวโดยการเน้นด้านคุณภาพและการให้บริการที่ดีที่สุดกับลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมาย
- 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 พื้นที่ที่บริษัท และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจอยู่ รวมทั้งสังคมวงกว้าง

### ด้านคุณภาพการลงทุน

มุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน และ รูปแบบของการลงทุน เพื่อสร้างความเติบโตทางผลกำไรที่เหมาะสมและยั่งยืน

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) มีประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ ซึ่งสามารถสรุป ได้ดังต่อไปนี้

- ปี 2526 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2526 โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจรับจ้างก่อสร้างบ้านอย่างครบวงจรบนที่ดินของลูกค้า
- ปี 2533 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ อาคารที่พักอาศัยให้เช่าและอาคารสำนักงานให้เช่า
- ปี 2534 บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนและนำหุ้นสามัญเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2534
- ปี 2535 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน
- ปี 2536 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2536
- ปี 2540 บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในช่วงวิกฤตการณ์การเงิน
- 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 เฟลิจิต 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 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท 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

- ปี 2560 บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“LHFG”) ได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับ CTBC Bank Co.,Ltd (“CTBC”) ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ลดลงจากร้อยละ 21.34 เป็นร้อยละ 13.74 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

#### 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 คอนฟีเด็นซ์ จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- (2) บริษัท คิว.เอช. แมเนจเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 80.58 และส่วนที่เหลือร้อยละ 19.42 ถือหุ้นโดยบริษัท เดอะ คอนฟีเด็นซ์ จำกัด ปัจจุบันไม่ได้ดำเนินธุรกิจ เนื่องจากได้โอนย้ายงานบริหารงานสาธารณูปโภค และบริการหลังการขายโครงการบ้านไปยังบริษัทและบริษัทย่อย
- (3) บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ในปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย
- (4) บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจรับจ้างบริหารในอาคารที่พักอาศัย โรงแรม และอาคารสำนักงานให้เช่า และลงทุนในบริษัทต่างๆ
- (5) บริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล (ปวีไอ) จำกัดถือหุ้นโดยบริษัท คิว.เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจการลงทุนใน Harbour View Corporation ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม และได้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 14.15
- (6) บริษัท คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน ในจังหวัดระยอง
- (7) บริษัท คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) จำกัด บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ในจังหวัดเพชรบุรี
- (8) บริษัท คิว.เฮาส์ พร็อพเพอร์ตี้ 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 และหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยในจังหวัดชลบุรี

(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 2560 ได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.87 บริษัทร่วมดังกล่าวประกอบธุรกิจค้าปลีก โดยจำหน่ายสินค้าและให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ตกแต่ง ต่อเติม ซ่อมแซม ปรับปรุงอาคาร บ้าน และที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร (One Stop Shopping Home Center) โดยใช้ชื่อ โฮมโปร (HomePro) เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ และการให้บริการพื้นที่ร้านค้าให้เช่า

(ข) บริษัท แอล เอกซ์ ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 13.74 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560) โดยบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นบริษัทโฮลดิ้งที่จัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนระยะยาวในธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด(มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์ โดยให้บริการเกี่ยวกับเงินฝาก สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อธุรกิจ และสินเชื่อบุคคล โดยบริษัทร่วมดังกล่าวถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

(ค) กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์ จัดตั้งขึ้นในเดือนธันวาคม 2549 ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหน่วยลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 25.66 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าและได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำนวน 7,970 ล้านบาท อาคารสำนักงานให้เช่าที่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์ ลงทุน ได้แก่ โครงการคิวเฮ้าส์ ลุมพินี โครงการคิวเฮ้าส์ เฟลนิจิต และโครงการเวฟ เฟลส

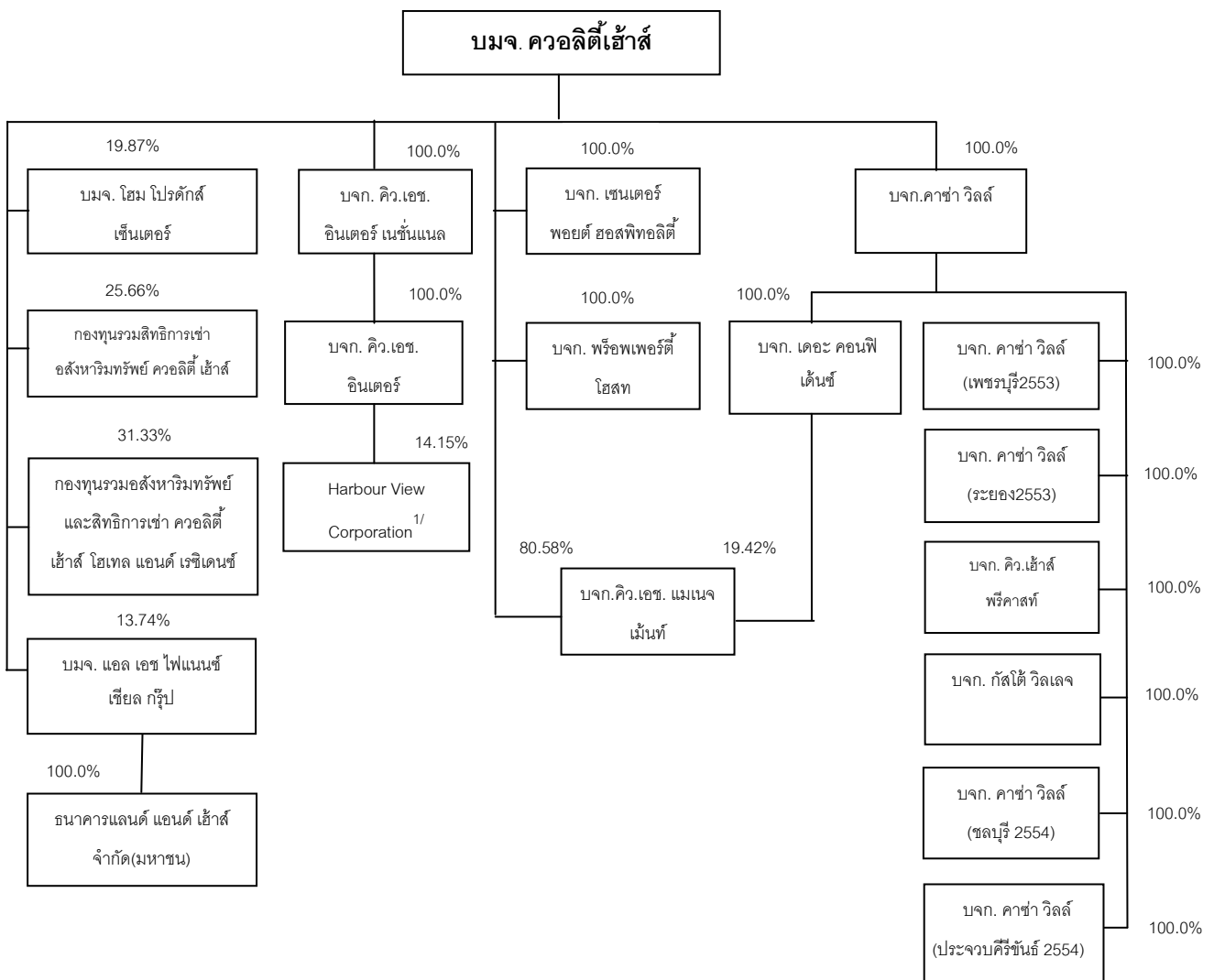
(ง) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮ้าส์ ไฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ จัดตั้งขึ้นในเดือนกรกฎาคม 2555 ซึ่งบริษัทลงทุนระยะยาวโดยถือหน่วยลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 31.33 ประกอบธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และได้รับจดทะเบียนกองทรัสต์สินเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุน มูลค่าหน่วยลงทุนของกองทุนรวมเท่ากับจำนวน 3,360 ล้านบาท

ทรัพย์สินที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า 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 และอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม โดยเดิมบริษัท คิว.เอช.อินเตอร์เนชั่นแนล (ปวีไอ) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ถือหุ้นร้อยละ 21 ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นได้ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 สาเหตุจากบริษัทไม่ได้ทำการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ดังกล่าว ที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เนื่องจากเห็นว่าบริษัทดังกล่าวมีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



หมายเหตุ <sup>1/</sup> 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 และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ทั้งนี้ นโยบายการดำเนินธุรกิจในช่วงระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า บริษัทและบริษัทย่อยยังคงมุ่งเน้นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม ที่มีคุณภาพในหลายระดับราคา ทั้งในกรุงเทพฯและปริมณฑล และต่างจังหวัด เพื่อครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งการเน้นความปลอดภัยและบริการหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## 2.1. โครงสร้างรายได้

## โครงสร้างรายได้บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทรายได้ <sup>1/</sup>	ดำเนินการโดย	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์							
1.1 ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ และบริษัทย่อย <sup>2/</sup>	14,582	67	14,857	71	13,155	67
1.2 ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุด พักอาศัย	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ และบริษัท ย่อย <sup>3/</sup>	4,632	21	3,078	15	2,717	14
1.3 ธุรกิจโรงแรม	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ บจก.คิว.เอส. อินเตอร์เนชั่น แนล และบจก.เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้	759	3	817	4	860	4
1.4 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์	385	2	373	2	375	2
<b>รวมรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>		<b>20,358</b>	<b>93</b>	<b>19,125</b>	<b>92</b>	<b>17,107</b>	<b>87</b>
2) รายได้อื่น ๆ							
2.1 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุน ในบริษัทร่วม	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์	1,233	6	1,595	7	1,642	8
2.2 กำไรจากการเปลี่ยนแปลงใน ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วม <sup>4/</sup>	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์	-	-	-	-	712	4
2.3 อื่น ๆ	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ และบริษัท ย่อย	197	1	188	1	283	1
<b>รวมรายได้อื่น ๆ</b>		<b>1,430</b>	<b>7</b>	<b>1,783</b>	<b>8</b>	<b>2,637</b>	<b>13</b>
<b>รวม</b>		<b>21,788</b>	<b>100</b>	<b>20,908</b>	<b>100</b>	<b>19,744</b>	<b>100</b>

- หมายเหตุ : 1/ รายได้ของบริษัทมาจากการจำหน่ายในประเทศทั้งสิ้น
- 2/ บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจก.คาซ่า วิลล์ บจก.เดอะ คอนฟีเด้นซ์ บจก.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) บจก.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) บจก.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) และบจก.กัสโต้ วิลเลจ
- 3/ บริษัทย่อย ประกอบด้วย บจก.คาซ่า วิลล์ บจก.เดอะ คอนฟีเด้นซ์ บจก.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554) บจก.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554) บจก.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)
- 4/ กำไรทางบัญชีที่เกิดจากสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใน บมจ.แอล เอส ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป ลดลง เนื่องจาก บมจ.แอล เอส ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป ได้ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับ CTBC Bank Co.,Ltd.

## โครงสร้างส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ดำเนินการโดย	% การถือ หุ้นของบริษัท ณ 31 ธ.ค.2560	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1. ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า - อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี อาคารคิวเฮาส์ เฟลนิจิต และ อาคารเวฟ เฟลส	กองทุนรวมสิทธิ ก า ร เ ช้ า อสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์	25.66	139	11	152	10	161	10
รวม			139	11	152	10	161	10
2. ธุรกิจโรงแรม - โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม	ก อ ง ทุ น ร ว ม อสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮ เทล แอนด์ เรซิ เดนซ์	31.33	44	3	47	3	48	3
รวม			44	3	47	3	48	3
3. ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง	บมจ.โฮม โปร ดักส์ เซ็นเตอร์	19.87	697	57	820	51	970	59
รวม			697	57	820	51	970	59
4. ธุรกิจการลงทุน	บมจ. แอล เอช ไฟแนนซ์เฮียล กรุ๊ป	13.74	353	29	576	36	463	28
รวม			353	29	576	36	463	28
รวมทั้งสิ้น			1,233	100	1,595	100	1,642	100

## 2.2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.1. การจัดแบ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการจัดแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มตามประเภทของธุรกิจแต่ละประเภท โดยจะใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่แตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

## ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่

## - ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

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

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้กว้างขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาสินค้าตั้งแต่ระดับล่าง ระดับกลาง และระดับบน ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มสินค้าได้ ดังนี้

• **สินค้าระดับบน**

(ราคาต่อหลัง)

บริษัท	โครงการบ้านเดี่ยว				
	Q Twelve	Q House Avenue	พฤษภิรมย์ / พฤษภิรมย์ Regent	ลัดดารมย์ / ลัดดารมย์ Elegance	วราภมย์ / วราภมย์ Premium
	> 100 ล้านบาท	24-80 ล้านบาท	30-85 ล้านบาท	7-30 ล้านบาท	6-12 ล้านบาท
1. บมจ.ควอลิตี้เฮาส์		✓	✓	✓	✓
2. บจก.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. บจก. คาซ่า วิลล์	✓	✓	✓		✓
3. บจก. คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)				✓	
4. บจก. คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)	✓		✓		

• **สินค้าระดับล่าง**

(ราคาต่อหลัง)

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

- **ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย**

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการขยายธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย โดยพิจารณาโครงการที่มีผลตอบแทนการลงทุนที่เหมาะสม มุ่งเน้นทำเลที่ตั้งโครงการใจกลางเมืองหรือใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า (BTS) และรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) ทั้งในเส้นทางปัจจุบันและส่วนต่อขยายในอนาคต รวมทั้งบริเวณแหล่งชุมชนที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวกเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังได้ขยายโครงการไปในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ 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.บจก. คาซ่า วิลล์		✓	✓		
3.บจก.เดอะ คอนฟีเด็นซ์				✓	
4.บจก. คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)	✓			✓	
5.บจก. คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)				✓	✓
6.บจก. คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์2554)				✓	

**ข) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่**

**- ธุรกิจโรงแรม**

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

สินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจโรงแรม เป็นทั้งระยะยาวและสินทรัพย์ที่บริษัทเช่ามาเพื่อดำเนินการ อายุสัญญา 1-3 ปี

**- ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า**

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

**ค) ธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า**

บริษัทและบริษัทย่อยได้รับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โรงแรม อะพาร์ตเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า และบ้านที่พักอาศัยให้เช่า ดังนี้

- รับจ้างบริหารอาคาร เวฟเพลส อาคารสำนักงานคิวเฮ้าส์ ลุมพินี และอาคารสำนักงานคิวเฮ้าส์ เฟลินจิต ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮ้าส์
- รับจ้างบริหารอาคารที่พักอาศัยให้เช่า ได้แก่ โครงการเซนเตอร์ พอยต์ เรซิเดนซ์ พรีเมียมพงษ์ และโครงการเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท-ทองหล่อ รับจ้างบริหารบ้านพักอาศัยให้เช่าโครงการ แอล แอนด์ เฮช วิลล่า สาทร ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์
- รับจ้างบริหารโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 และโรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม ให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์
- รับจ้างบริหารโรงแรมแมนดารินให้แก่ บมจ.แมนดารินโฮเทล

#### 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 ประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟงประเทศเวียดนาม

- 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 13.74 (รายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 1.4.2.2. บริษัทร่วมช้อย่อย (ข))

- กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮ้าส์ (“QHFP”) บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์พร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือให้สิทธิการเช่า และ/หรือโอนสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน (Office Building) จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการคิวเฮ้าส์ เฟลินจิต และโครงการคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ให้แก่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์ และบริษัทเข้าลงทุนใน QHFP จำนวน 204.5 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.66 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของ QHFP และคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 2,045.1 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด ได้ทำสัญญาโดยให้บริษัท และ/หรือ บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) สำหรับอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดที่ QHFP จะเข้าลงทุนในครั้งนี้ ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์จะได้รับค่าธรรมเนียมรายปี ซึ่งค่าธรรมเนียมการบริหารดังกล่าวจะคำนวณอ้างอิงกับผลการดำเนินงานของแต่ละโครงการ

ในปี 2560 บริษัทและบริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ดำเนินการต่อสัญญาเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) อีก 3 ปีและคู่สัญญาสามารถขยายเวลาได้อีกเป็นคราว ๆ คราวละไม่เกิน 5 ปี ภายใต้เงื่อนไขเดียวกันกับสัญญาเดิม

**สรุปรายละเอียดของทรัพย์สินที่กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้ เฮาส์เข้าลงทุน มีดังต่อไปนี้**

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

หมายเหตุ <sup>1/</sup> บุคคลธรรมดาไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

#### - กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์

ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2555 ได้มีมติให้มีการดำเนินการจัดตั้งกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ (“QHHR”) โดยมีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการในฐานะบริษัทจัดการ (“บริษัทจัดการ”) โดยให้บริษัทจำหน่ายทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการโรงแรมเซนต์ พอยต์ ประตูน้ำ สุขุมวิท 10 และชิดลม และดำเนินการเพื่อให้QHHR ได้เข้าทำสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์สำหรับโรงแรมเซนต์ 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 เซนต์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นไม่ทางตรงหรือทางอ้อมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 99.99 และเช่าช่วงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการของโครงการเซนต์ พอยต์ที่ QHHR เข้าลงทุนทั้ง 3 โครงการ โดยบริษัท เซนต์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะเช่าและเช่าช่วงทรัพย์สินข้างต้นจาก QHHR เป็นระยะเวลา 3 ปีนับตั้งแต่วันเริ่มระยะเวลาการเช่า ในอัตราค่าเช่าและค่าเช่าช่วงตามที่กำหนด และบริษัท เซนต์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด จะให้ค้ำประกัน QHHR ว่า จะเช่าและเช่าช่วง

ทรัพย์สินที่เช่าจาก QHHRภายหลังจากสิ้นสุดสัญญาเช่าและเช่าช่วง (แล้วแต่กรณี) เป็นระยะเวลา 3 ปี หาก QHHR มีความประสงค์ โดยจะมีข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ เหมือนกับสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงเดิมทุกประการ รวมถึงสิทธิในการขอต่ออายุสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงไปอีกครั้งละ 3 ปี นับจากวันสิ้นสุดของสัญญาเช่า และสัญญาเช่าช่วงแต่ละฉบับ รวมทั้งมีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าดำเนินการปฏิบัติตามสัญญาเช่าอาคารพักอาศัยโรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ ซิดลมของกองทุนรวมที่มีต่อสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“สำนักงานทรัพย์สินฯ”) ในฐานะลูกหนี้ร่วม ซึ่งการเข้าดำเนินการปฏิบัติตามสัญญาเช่าของกองทุนรวมต่อสำนักงานทรัพย์สินฯ นี้ คิดเป็นมูลค่ารวมในเบื้องต้นประมาณ 86.2 ล้านบาท

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

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

รายละเอียด	โรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ	โรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ สุขุมวิท10	โรงแรมเซนต์เตอร์ พอยต์ ซิดลม
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 และเฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ต่างๆ
เจ้าของกรรมสิทธิ			
- ที่ดิน อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์
- เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ควอลิตี้ เฮาส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์
ผู้ดำเนินการเช่าโครงการจาก QHHRภายหลังกองทุนรวมเช่าลงทุน	บริษัท เซนต์เตอร์ พอยต์ โฮสพิทอลิตี้ จำกัด	บริษัท เซนต์เตอร์ พอยต์ โฮสพิทอลิตี้ จำกัด	บริษัท เซนต์เตอร์ พอยต์ โฮสพิทอลิตี้ จำกัด
ผู้บริหารจัดการโครงการ	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บริษัท คิว. เอช. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

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

- หมายเหตุ
- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ปรaduน้ำ 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 2560)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขายทั้ง โครงการ (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล.บ.)	
1. บ้านพฤกษ์ภิรมย์ ปิ่นเกล้า เฟส 1-2	117	74-3-1	17,170	751	960	5	84	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
2. บ้านพฤกษ์ภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า เฟส 3	96	63-3-45	17,510	902	1,103	1	16	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
3. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบ กลาง แยกมหิดล	114	62 - 2 - 51	16,728	955	1,443	3	35	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
4. บ้าน คาซ่าซีดี วัชรพล-เพิ่มสิน	361	34 - 2 - 46	7,882	607	971	6	20	บจ.คาซ่า วิลล์
5. บ้าน เดอะทรีสต์ ทาวน์ ศรีนครินทร์-แพรกษา	221	21 - 3 - 41	5,386	372	523	2	8	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
6. บ้าน เดอะทรีสต์ รังสิตคลอง 4	171	30 - 3 - 13	7,960	440	597	3	12	บจ.เดอะ คอนฟีเด้นซ์
7. บ้าน เดอะทรีสต์ ทาวน์ บ่อวิน	220	21 - 1 - 91	4,991	328	397	5	12	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
8. บ้าน กัสใต้ พหลโยธิน สายไหม	250	24 - 0 - 51	5,596	458	641	10	26	บจ.กัสใต้ วิลเลจ
9. บ้าน กัสใต้ สุขสวัสดิ์ 26	203	21 - 3 - 58	4,664	430	634	1	3	บจ.กัสใต้ วิลเลจ
10. บ้าน กัสใต้ เทพารักษ์	269	28 - 0 - 48	5,928	470	640	2	6	บจ.กัสใต้ วิลเลจ

## • โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตร.วา)	มูลค่าเงินลงทุน โดยประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขายโดยประมาณ ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้รายได้สะสมทางบัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ		มูลค่าที่ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าขาย		
1. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า ( South)	159	138 - 1 - 92	33,660	3,272	2,568	78%	4,663	2,681	57%	2,681	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
2. บ้าน Q.House Avenue พระรามห้า (North)	47	91 - 0 - 8	22,275	2,051	1,896	92%	2,740	2,086	76%	2,086	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
3. บ้าน พุทธรักษ์ภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	85	85 - 0 - 44	21,167	2,352	1,889	80%	3,169	1,932	61%	1,932	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
4. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	207	87 - 2 - 38	23,694	2,252	2,101	93%	3,245	2,372	73%	2,372	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
5. บ้าน ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	134	78 - 3 - 36	21,048	1,809	1,751	97%	2,700	2,360	87%	2,360	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
6. บ้าน ลัดดาภิรมย์ บางนา	99	45 - 0 - 30	8,894	997	884	89%	1,512	982	65%	967	บจ.คาซ่า วิลล์
7. บ้าน วรารมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	231	89 - 2 - 24	21,279	1,393	1,337	96%	1,930	1,656	86%	1,656	บจ.คาซ่า วิลล์
8. บ้าน คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	202	63 - 2 - 25	14,884	1,443	1,229	85%	2,159	1,302	60%	1,302	บจ.คาซ่า วิลล์
9. บ้าน คาซ่า Grand สุขุมภิบาล 5	103	32 - 0 - 12	6,887	692	565	82%	844	361	43%	361	บจ.คาซ่า วิลล์
10. บ้าน คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	120	24 - 2 - 24	5,981	668	563	84%	841	326	39%	326	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		
11. บ้าน คาซ่า Grand มิตรสัมพันธ์	142	26 - 0 - 26	6,059	425	412	97%	551	403	73%	403	บจ.คาซ่า วิลด์ (ชลบุรี 2554)
12. บ้าน คาซ่า Legend พระรามห้า - ราชพฤกษ์	247	64 - 2 - 29	16,299	1,360	1,054	78%	1,969	710	36%	701	บจ.คาซ่า วิลด์
13. บ้าน คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	126	39 - 2 - 100	8,707	1,225	1,196	98%	1,792	1,413	79%	1,413	บจ.คาซ่า วิลด์
14. บ้าน คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	123	40 - 2 - 97	8,968	1,202	1,155	96%	1,707	1,347	79%	1,347	บจ.คาซ่า วิลด์
15. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	379	93 - 1 - 22	24,090	1,671	1,282	77%	2,405	1,073	45%	1,073	บจ.คาซ่า วิลด์
16. บ้าน คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	311	70 - 1 - 47	18,062	1,460	1,294	89%	2,204	1,664	75%	1,664	บจ.คาซ่า วิลด์
17. บ้าน คาซ่า Premium อ่อนนุช-วงแหวน	139	39 - 3 - 28	9,308	811	662	82%	1,081	530	49%	523	บจ.คาซ่า วิลด์
18. บ้าน คาซ่า Premium พระรามสอง	116	30 - 0 - 84	6,695	588	490	83%	821	394	48%	394	บจ.คาซ่า วิลด์
19. บ้าน คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า	214	37 - 0 - 8	8,850	520	446	86%	773	478	62%	478	บจ.คาซ่า วิลด์
20. บ้าน คาซ่าวิลด์ รามคำแหง วงแหวน 2	342	84 - 0 - 48	20,948	1,364	863	63%	2,095	486	23%	486	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
21. บ้าน คาซ่าวิลด์ รามอินทรา-หทัยราษฎร์	326	98 - 0 - 81	25,220	1,125	1,089	97%	1,736	1,553	89%	1,553	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		
22. บ้าน คาซ่าวิลส์ รัชสิด คลองสอง	279	83 - 0 - 93	18,752	1,112	1,010	91%	1,612	1,300	81%	1,300	บจ.คาซ่า วิลส์
23. บ้าน คาซ่าวิลส์ บางนา-เทพารักษ์	329	67 - 3 - 32	17,008	1,101	1,044	95%	1,475	1,177	80%	1,177	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
24. บ้าน คาซ่าวิลส์ วัชรพล-เพิ่มสิน	222	49 - 3 - 63	10,947	823	739	90%	1,222	787	64%	787	บจ.คาซ่า วิลส์
25. บ้าน คาซ่าวิลส์ รามอินทรา วงแหวน 2	153	36 - 0 - 54	8,745	662	567	86%	936	647	69%	647	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
26. บ้าน คาซ่าวิลส์ บางใหญ่	159	32 - 0 - 25	7,683	540	474	88%	773	448	58%	448	บจ.เดอะ คอนนี่เด็นซ์
27. บ้าน Q District เวสต์เกต	491	61 - 3 - 91	12,210	1,121	732	65%	1,619	420	26%	413	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
28. บ้าน Q District สุขสวัสดิ์-วงแหวนพระรามสาม	494	66 - 1 - 48	13,254	913	522	57%	1,355	465	34%	465	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
29. บ้าน คาซ่า Waterside พระรามห้า	279	27 - 1 - 13	5,555	593	408	69%	820	80	10%	80	บจ.คาซ่า วิลส์
30. บ้าน คาซ่าซิตี ดอนเมือง	427	55 - 3 - 56	12,542	1,074	1,052	98%	1,614	1,388	86%	1,388	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
31. บ้าน คาซ่าซิตี ดอนเมือง-ศรีสุมาน	401	49 - 1 - 7	10,088	966	776	80%	1,469	543	37%	534	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
32. บ้าน คาซ่าซิตี ราชพฤกษ์-พระรามห้า	411	46 - 2 - 68	8,597	976	740	76%	1,290	372	29%	372	บจ.คาซ่า วิลส์

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		
33. บ้าน คาซ่าซิติ้ บางนา	383	43 - 2 - 91	8,521	810	797	98%	1,232	1,109	90%	1,100	บจ.คาซ่า วิลล์
34. บ้าน คาซ่าซิติ้ กัลปพฤกษ์-สาทร	256	29 - 2 - 6	5,538	639	532	83%	963	393	41%	393	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
35. บ้าน คาซ่าซิติ้ สุขุมวิท-สมุทรปราการ	229	21 - 0 - 76	5,365	705	584	83%	856	322	38%	322	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
36. บ้าน คาซ่าซิติ้ ประชาอุทิศ 90	230	58 - 3 - 44	4,844	512	481	94%	629	438	70%	438	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
37. บ้าน คาซ่าซิติ้ กิ่งแก้ว-สุวรรณภูมิ	129	18 - 0 - 71	3,816	368	303	82%	544	103	19%	103	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
38. บ้าน เดอะทรัสต์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	364	70 - 1 - 86	17,132	945	914	97%	1,360	1,106	81%	1,106	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
39. บ้าน เดอะทรัสต์ สุวรรณภูมิ-เทพารักษ์	212	37 - 2 - 58	8,375	653	543	83%	866	470	54%	470	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
40. บ้าน เดอะทรัสต์ ราชพฤกษ์-รัตนวิเบศร์	224	30 - 0 - 11	6,877	583	526	90%	851	476	56%	472	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
41. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวนิโฮม ราชพฤกษ์-รัตนวิเบศร์ 2	268	25 - 0 - 74	5,604	518	511	99%	755	640	85%	632	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
42. บ้าน เดอะทรัสต์ ทาวนิโฮม รังสิตคลอง 1	274	31 - 2 - 75	7,386	556	532	96%	715	477	67%	474	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
43. บ้าน กัสโต้ กิ่งแก้ว-สุวรรณภูมิ	439	40 - 1 - 100	8,701	859	636	74%	1,282	289	23%	286	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		
44. บ้าน กัสโต้ เพชรเกษม-ทวีวัฒนา	448	51 - 0 - 71	10,653	876	662	76%	1,251	381	30%	379	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
45. บ้าน กัสโต้ ดอนเมือง-สรองประชา	385	49 - 1 - 8	13,113	722	409	57%	1,134	144	13%	141	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
46. บ้าน กัสโต้ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	350	33 - 2 - 83	7,263	710	578	81%	1,059	473	45%	468	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
47. บ้าน กัสโต้ บางนา สุวรรณภูมิ	407	38 - 1 - 62	8,931	676	610	90%	945	647	68%	647	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
48. บ้าน กัสโต้ วงแหวน-พระรามห้า	274	28 - 3 - 54	6,164	477	473	99%	742	687	93%	687	บจ.กัสโต้ วิลเลจ
49. บ้าน คิวเฮ้าส์วิลล่า นครพินด์	37	10 - 1 - 69	2,501	301	280	93%	368	159	43%	159	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
50. บ้าน วรารมย์ พรีเมียม แก้วนาวิรัฐ	290	83 - 0 - 87	20,024	876	432	49%	1,315	299	23%	299	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
51. บ้าน วรารมย์ Premium ศาลากลาง	180	52 - 1 - 52	11,695	567	536	95%	887	763	86%	763	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
52. บ้าน วรารมย์ Premium กาวิลละ	34	8 - 2 - 43	2,138	198	185	93%	238	83	35%	83	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
53. บ้าน คาซ่า Grand ศรีราชา	196	35 - 2 - 62	8,213	604	548	91%	773	225	29%	225	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
54. บ้าน คาซ่า Legend บ้านบึง	87	21 - 0 - 16	4,773	374	355	95%	470	188	40%	188	บจ.คาซ่า วิลล์ (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		
55. บ้าน คาซ่าวิลล์ บ้านบึง	211	39 - 2 - 48	9,209	539	372	69%	741	167	23%	167	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
56. บ้าน คาซ่าวิลล์ ระยอง	137	31 - 2 - 59	7,486	327	298	91%	438	288	66%	288	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)
57. บ้าน คาซ่า ซีไฮด์ ระยอง	184	63 - 0 - 91	14,811	582	578	99%	811	755	93%	755	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)
58. บ้าน เดอะทรัสต์ บ้านโพธิ์	266	43 - 3 - 80	10,699	617	554	90%	863	574	67%	574	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์

ข) ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดแบ่งประเภทโครงการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- โครงการในอดีต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	ขนาดที่ดินโครงการ	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	คงเหลือ		บริษัทผู้ดำเนินการ
						จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล.บ.)	
1. สาทร 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 2560)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตรม.)	มูลค่าเงินลงทุนโดยประมาณทั้งหมดโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขายโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้รายได้สะสมทางบัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ		มูลค่าที่ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าขาย		
1. คิวคอนโด สุขุมวิท	273	3-1-70	34,140.00	6,359	4,878	77%	10,210	2,664	26%	-	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
2. คาซ่าคอนโด @MRT สามแยกบางใหญ่	847	3-1-12	22,643.85	1,121	1,102	98%	1,706	755	44%	610	บจ.คาซ่า วิลล์
3. เดอะทรัสต์ คอนโด @บีทีเอส เหวอวิ้น	1,570	7-2-84	44,690.13	2,407	2,352	98%	3,440	1,346	39%	893	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
4. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	1,280	4-3-59	37,711.28	1,677	1,670	100%	2,327	1,585	68%	1,581	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
5. เดอะพอยต์ คอนโด รัชสีต-คลอง 6	821	7-0-32	21,623.58	520	513	99%	743	317	43%	311	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์
6. คิว ซีไซด์ หัวหิน	207	7-1-20	11,308.18	1,314	1,306	99%	1,887	994	53%	870	บจ.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554)
7. คิวเฮ้าส์คอนโด พหลโยธิน เชียงราย	348	3-0-99	11,316.75	382	378	99%	572	425	74%	425	บมจ.ควอลิตี้ เฮ้าส์
8. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร บี	49	7-0-32	2,450.49	107	107	100%	172	-	0%	-	บจ.คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553)
9. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร ซี	42	7-0-32	2,332.68	106	105	99%	158	75	47%	75	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
10. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร เอ	49	7-0-32	2,450.49	106	105	99%	157	43	27%	43	บจ.คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553)

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (หลัง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	มูลค่าเงินลงทุนโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง		มูลค่าขายโดยประมาณทั้งโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		ยอดรับรู้รายได้สะสมทางบัญชี (ล้านบาท)	บริษัทผู้ดำเนินการ
					เงินที่ลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ		มูลค่าที่ขายได้แล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าขาย		
11. เดอะทรัสต์ คอนโด หัวหิน	671	8-3-48	24,684.81	997	991	99%	1,362	1,174	86%	1,170	บจ.คาซ่า วิลล์ (ประจวบคีรีขันธ์ 2554)
12. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	609	4-0-67	17,705.77	717	709	99%	965	730	76%	725	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
13. เดอะทรัสต์ คอนโด อมตะ-ชลบุรี	518	5-04	14,713.45	605	603	100%	833	339	41%	333	บจ.คาซ่า วิลล์ (ชลบุรี 2554)
14. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม	405	5-2-43	11,628.43	411	406	99%	571	315	55%	312	บจ.เดอะ คอนฟีเด็นซ์

**ค) ธุรกิจโรงแรม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)**

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	จำนวนหน่วย (ห้อง)	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการเฉลี่ยต่อเดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		บริษัทผู้ดำเนินการ
						รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการที่อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100	
โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม ถนนเจริญกรุง บางรัก กทม.	214	4-3-20	พื้นที่ก่อสร้าง 26,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,933 ตร.ม.	1,145	19.43	16.13	83	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์

**ง) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)**

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ให้เช่าทั้งหมด	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและบริการเฉลี่ยต่อเดือน (การปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100) (ล้านบาท)	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		บริษัทผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการที่อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่เต็มร้อยละ 100	
1. คิวเฮ้าส์ คอนแวนต์ เลขที่ 38 ถนนคอนแวนต์ สีลม บางรัก กทม.	2-3-17	พื้นที่ก่อสร้าง 26,917 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,008 ตร.ม.	366	7.05	4.02	57	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	11.39	11.05	97	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
3. คิวเฮ้าส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	2-3-56	พื้นที่ก่อสร้าง 27,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,505 ตร.ม.	517	8.43	8.01	95	บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์
4. คิวเฮ้าส์ เฟลนิจิต * ถนนเฟลนิจิต กทม.	1-1-63	พื้นที่ก่อสร้าง 22,520 ตร.ม.	897	7.27	6.76	93	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 2560		บริษัท ผู้ดำเนินการ
					รายได้ค่าเช่า และบริการ (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของรายได้ ค่าเช่าและบริการที่ อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ เต็มร้อยละ 100	
		พื้นที่ให้เช่า 10,855 ตรม.					ได้รับสิทธิการเช่าจาก บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ ระยะเวลา 30 ปี ซึ่งปัจจุบันคงเหลือ 19 ปีและได้ ว่าจ้าง บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ บริหาร โครงการ

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 2560)

ชื่อโครงการ	ลูกหนี้การค้ารวม		อายุลูกหนี้การค้า					
			1-3 เดือน		3-6 เดือน		6 เดือนขึ้นไป	
	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
<b>ธุรกิจโรงแรม</b>								
1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูน้ำ	71*	6.69	69	5.73	3	0.96	-	-
2. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10	96*	2.44	95	2.44	1	0.001	-	-
3. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สีลม	81*	6.59	78	6.51	5	0.08	-	-
4. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ชิดลม	103*	4.61	103	4.37	1	0.24	-	-
<b>ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า</b>								
1. คิวเฮ้าส์ คอนแวนต์	25*	1.68	25	0.74	1	0.94	-	-
2. คิวเฮ้าส์ อโศก	33	1.72	33	1.72	-	-	-	-
3. คิวเฮ้าส์ สาทร	30	1.73	30	1.73	-	-	-	-

หมายเหตุ : \* จำนวนรายลูกหนี้การค้าค้างชำระทั้งในงวด 1 - 3 เดือน และ งวด 3 - 6 เดือน

นโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ค่าเช่าและค่าบริการค้างรับของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า นั้น จะพิจารณาเป็นรายๆ ไปจากสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ค้าง และจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเมื่อพิจารณาแล้วว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้

## 2.3. การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1. นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

#### ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้กลยุทธ์การแข่งขัน ซึ่งสามารถแยกตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้ คือ

##### 1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดิน

###### • ทำเลที่ตั้ง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในรัศมีที่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจหรือแหล่งชุมชนที่กระจายอยู่รอบกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและใกล้กับระบบสาธารณูปโภค สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวก

###### • กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายและพร้อมอยู่อาศัย

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

###### • กลยุทธ์ขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ

ในปี 2553 บริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยสามารถขายบ้านก่อนสร้างเสร็จสำหรับบ้านระดับราคาไม่สูงมากถึงราคาปานกลางที่อยู่ภายใต้ชื่อโครงการ “คาซ่า วิลล์” “คาซ่า ซิตี้” “เดอะทรีสต์ วิลล์” “เดอะ ทรีสต์ ทาวน์” “เดอะทรีสต์ ซิตี้” และ “กัสโต” ทั้งนี้ เนื่องจากบ้านในระดับราคาดังกล่าวมีขนาดเล็กและอาศัยระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าบ้านระดับราคาสูง

###### • คุณภาพ

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

###### - คุณภาพด้านออกแบบสวย ล้ำสมัย

การพัฒนาแบบบ้านและพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านอย่างต่อเนื่อง ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีความสะดวกสบาย ในการใช้สอยของลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าจากคู่แข่ง

###### - คุณภาพด้านวัสดุเยี่ยม

การคัดสรรและเลือกวัสดุตกแต่งที่ได้มาตรฐานสูงในการก่อสร้างทั้งภายในและภายนอกบ้านอย่างพิถีพิถัน รวมทั้งมีความเหมาะสมลงตัวกับบ้านในแต่ละแบบ ประกอบกับความมีชื่อเสียงของบริษัทในด้านการก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ และระบบการควบคุมตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในแต่ละขั้นตอนที่เข้มงวดก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า ทำให้สินค้าของบริษัทมีคุณภาพสูงเป็นมาตรฐานเดียวกัน

**- คุณภาพด้านสังคมดี**

การสร้างความร่วมมือกันโดยการปลูกต้นไม้ภายในโครงการ ในสภาพแวดล้อมที่มีความเป็นส่วนตัวสูง ระเบียบสงบ ตลอดจนแวดล้อมด้วยเพื่อนบ้านในสังคมเดียวกัน

**- คุณภาพด้านความปลอดภัยสูง**

การติดตั้งระบบโทรทัศน์วงจรปิด(CCTV) และระบบความปลอดภัยที่ตรวจตราอย่างเข้มงวดตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ สำหรับบ้านระดับราคาสูงของบริษัทได้มีการติดตั้งระบบสัญญาณกันขโมยภายในตัวบ้าน และได้คัดเลือกบริษัทรักษาความปลอดภัยที่น่าเชื่อถือ เพื่อดูแลความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน

**- คุณภาพด้านการให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์**

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

**● ราคา**

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าตามประเภทของระดับสินค้าและต้นทุนในการผลิตสินค้า โดยกำหนดราคาให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้

**2) ธุรกิจขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย(คอนโดมิเนียมเพื่อขาย)****● ทำเลที่ตั้ง** บริษัทและบริษัทย่อยจะพิจารณาเลือกที่ตั้งโครงการ ดังนี้

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

- **สินค้าระดับราคาขายต่ำกว่า 1 แสนบาทต่อตารางเมตร** 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 เพื่อให้สามารถตรวจสอบและคอยระวังเหตุการณ์ร้ายต่างๆ ได้
- บริษัทได้ฝึกอบรมและพัฒนาทีมช่างที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการควบคุมการตรวจสอบ และการดูแลอาคารและงานระบบต่างๆ ภายในอาคาร และสามารถเรียกหรือระดมช่างในอาคารต่างๆ ที่บริหารอยู่มาช่วยแก้ไขปัญหาในแต่ละอาคาร 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 และองค์กรต่างๆ ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

### ข) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีลักษณะเป็นลูกค้ารายย่อยซึ่งจะแตกต่างกันไปตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

#### 1) ธุรกิจขายบ้านพร้อมที่ดินและขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ ข้าราชการ เจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน ฯลฯ

#### 2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่

- **ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า** : กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ ทั้งบริษัทสัญชาติไทยและต่างชาติที่ต้องการอาคารสำนักงานย่านกลางใจเมือง

- **ธุรกิจโรงแรม** : กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก เช่น กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาติดต่อธุรกิจหรือทำงานในบริษัทเอกชนและองค์กรต่างๆ รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติทั้งระยะสั้นและระยะยาว

### ค) ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งช่องทางการจำหน่ายตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้

#### 1) ธุรกิจการขายบ้านพร้อมที่ดินและขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจำหน่ายโดยผ่านสำนักงานขายของบริษัทและบริษัทย่อยที่ตั้งอยู่ ณ โครงการนั้นๆ รวมทั้ง การออกบูธในงานแสดงสินค้าตามความเหมาะสมและโอกาส

#### 2) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลายรูปแบบ ดังต่อไปนี้

- **การขายโดยพนักงานบริษัท** : ลูกค้าสามารถติดต่อกับพนักงานที่สำนักงานขาย ส่วนกลาง หรือพนักงานบริษัทเข้าพบลูกค้าที่สำนักงานของลูกค้า ซึ่งพนักงานบริษัทสามารถชี้แจงรายละเอียดได้ครบทุกโครงการ เพื่อมุ่งเน้นการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

- **การขายโดยผ่านตัวแทน** : บริษัทเปิดโอกาสให้ตัวแทนทุกบริษัทสามารถหาลูกค้ามาเช่าห้องพักทั้งระยะสั้นและระยะยาว เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถเพิ่มลูกค้าได้มากขึ้น

- **การขายผ่านเว็บไซต์บริษัท** : บริษัทได้อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวต่างประเทศที่มีความต้องการเข้าพักในโรงแรมสามารถจองผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่มีศักยภาพสูงขึ้นเป็นลำดับทุกปี

- **การขายผ่านเว็บไซต์ตัวแทน** : เนื่องจากลูกค้าชาวต่างประเทศมีแนวโน้มใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตจองห้องพักเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงเปิดช่องทางการขายผ่านเว็บไซต์ตัวแทนอีกทางหนึ่ง

#### 3) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ขายผ่านตัวแทน เนื่องจากตัวแทนมีเครือข่ายลูกค้าและพื้นที่ให้เช่าที่กว้างขวาง ลูกค้าสามารถเลือกพื้นที่เช่าได้หลายแห่งก่อนตัดสินใจ นอกจากนี้ลูกค้าของบริษัทสามารถติดต่อเช่าพื้นที่ได้โดยตรงกับพนักงานขายพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัท

### 2.3.2 สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม และการแข่งขันของบริษัท

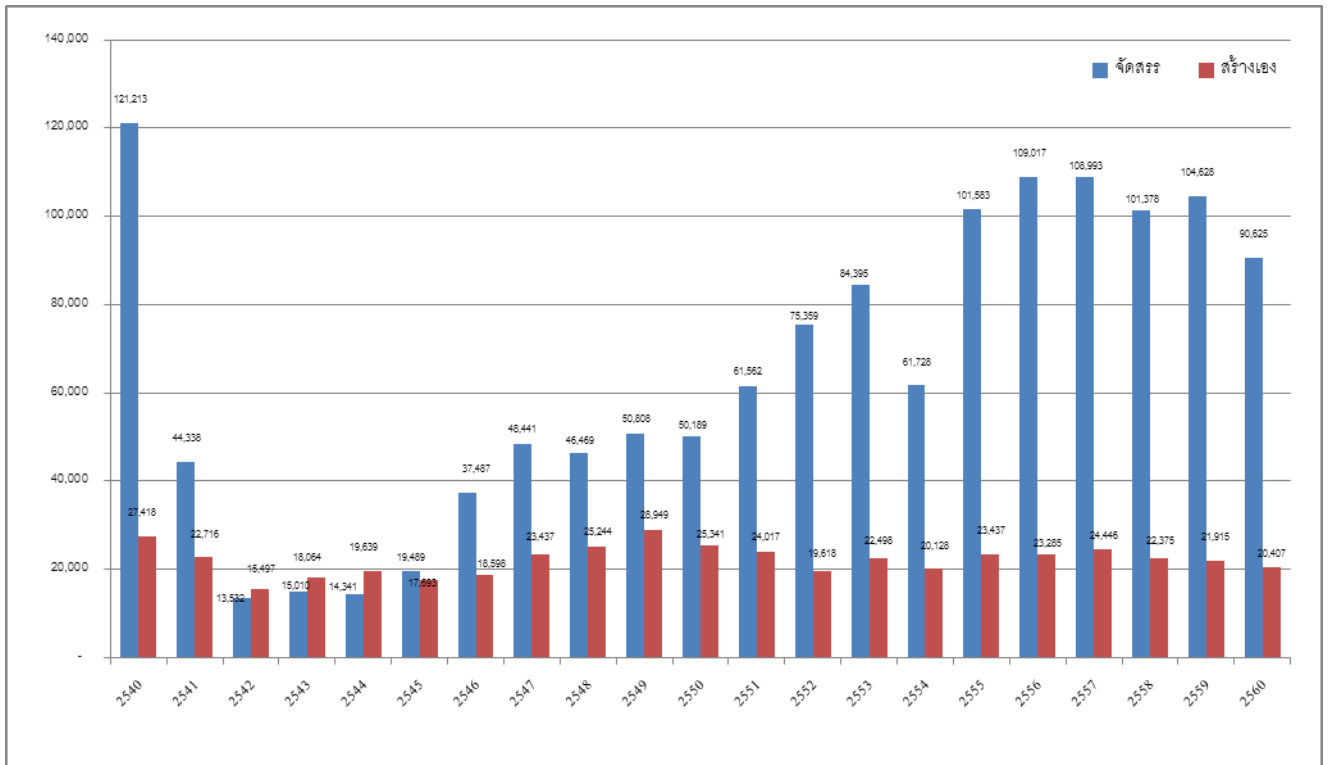
บริษัทและบริษัทย่อยจะแบ่งแยกการแข่งขันในอุตสาหกรรมและการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อยตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

#### ก) ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

##### 1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2559 มีจำนวน 126,543 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558 จำนวน 123,753 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 104,628 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 21,915 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 2 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ปี 2560 มีจำนวน 111,032 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับ ปี 2559 จำนวน 126,543 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 12 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีจำนวน 90,625 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 13 และที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองมีจำนวน 20,407 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 7 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์

**ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรร โดยแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัยระหว่างปี 2553 – 2560**

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรร แบ่งแยกตามประเภทของที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	% การเปลี่ยนแปลงของปี 2559/ปี 2558	%การเปลี่ยนแปลงของปี 2560/ปี 2559
บ้านเดี่ยว	11,403	13,999	10,887	13,869	13,056	11,837	12,736	12,471	+8%	-2%
บ้านแฝด	1,366	1,381	1,069	2,470	2,820	2,366	1,895	2,352	-20%	+24%
ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์	11,707	11,614	11,218	21,238	18,059	19,624	17,111	16,011	-13%	-6%
อาคารชุด	59,919	34,734	78,409	71,440	75,058	67,551	72,886	59,791	+8%	-18%
รวม ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร	84,395	61,728	101,583	109,017	108,993	101,378	104,628	90,625	+3%	-13%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับ ปี 2559 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558 จากตัวเลขที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร พบว่า ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว และอาคารชุด เพิ่มขึ้น ส่วนบ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ ปรับตัวลดลง เนื่องจากภาวะหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มที่มีกำลังซื้อไม่สูง ซึ่งเป็นกลุ่มบ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงคอนโดมิเนียมระดับล่าง

ในขณะที่ตัวเลขที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร ปี 2560 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการลดลงของอาคารชุด เนื่องจากสถานการณ์เศรษฐกิจโดยรวมยังไม่ฟื้น ภาวะหนี้สินครัวเรือนยังคงอยู่ในระดับที่สูง ส่งผลให้สถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ และในช่วง ม.ค. - เม.ย. ปี 2559 ภาครัฐได้ออกมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในขณะที่ช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ไม่มีมาตรการภาครัฐ

สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2561 บริษัทคาดการณ์ว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีแนวโน้มเติบโตมากกว่าปี 2560 ที่ผ่านมา เนื่องจากมีปัจจัยที่จะมาขับเคลื่อนตลาดที่อยู่อาศัยมาจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้การส่งออกจะดีขึ้น การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ในเรื่องระบบขนส่งมวลชนที่มีความชัดเจนมากขึ้น และทิศทางอัตราดอกเบี้ยจะปรับเพิ่มแบบช้า ๆ แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ กำลังซื้อยังมีอยู่ สภาพคล่องยังมีสูง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะทำให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเติบโตได้

## 2) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2560 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวมทั้งสิ้นประมาณ 8.79 ล้านตารางเมตร โดยมีพื้นที่ให้เช่าเพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 0.23 ล้านตารางเมตร ส่วนใหญ่เข้ามาในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ประมาณ 0.20 ล้านตารางเมตร และเข้ามาในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) เพียง 0.03 ล้านตารางเมตร

ภาพรวมตลาดอาคารสำนักงานในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง อุปทานมีจำนวนจำกัด ในขณะที่อุปสงค์ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง ในปีนี้คาดว่าจะมีอัตราการเข้าใช้พื้นที่สำนักงานรวมทั้งสิ้นประมาณ 8.09 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 0.02 ล้านตารางเมตร โดยมาจากบริษัทในประเทศที่มีการขยายธุรกิจและบริษัทต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศเพิ่มมากขึ้น ส่วนใหญ่เป็นการย้ายและขยายพื้นที่เพิ่มไปยังอาคารสำนักงานแห่งใหม่ โดยเฉพาะในทำเลย่านรัชดาซึ่งมีอัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ไปแล้วเกือบ 100% และยังมีอาคารสำนักงานแห่งใหม่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างแต่มีอัตราการปล่อยเช่าพื้นที่ไปแล้วมากกว่า 80% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าตลาดอาคารสำนักงานยังคงเป็นที่สนใจของนักลงทุนทั้งไทยและต่างชาติมากขึ้น

สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ย ณ สิ้นไตรมาสที่สาม ปี 2560 (สำหรับพื้นที่ 200-300 ตารางเมตร) ปรับตัวดีขึ้นทุกทำเล เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2559 โดยที่อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 936 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน เป็น 986 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดเอในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 756 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน เป็น 803 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน สำหรับอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 682 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเป็น 717 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอาคารสำนักงานเกรดบีในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ปรับเพิ่มขึ้นจาก 631 บาทต่อตารางเมตร

ต่อเดือนเป็น 659 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน อัตราค่าเช่ามีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นในทุกทำเล โดยเฉพาะอาคารสำนักงานเกรดเอและเกรดบีที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และติดรถไฟฟ้า ซึ่งมีพื้นที่ว่างเหลืออยู่ต่ำกว่า 10%

แนวโน้มตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2561 คาดว่าจะมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 0.16 ล้านตารางเมตร โดยเข้ามาในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ประมาณ 0.08 ล้านตารางเมตร และในย่านรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD) ประมาณ 0.08 ล้านตารางเมตร และคาดว่าตลาดอาคารสำนักงานจะขยายตัวไปได้ดีเนื่องจากมีปริมาณความต้องการใช้พื้นที่อย่างต่อเนื่อง ส่วนอัตราค่าเช่ามีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นในทุกทำเล แต่อาจจะขึ้นในอัตราที่ไม่สูงมากนัก เนื่องจากมีอาคารสำนักงานใหม่ๆ เข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้น

ที่มา : ข้อมูลจากการรวบรวมของบมจ.ควอลิตี้เฮาส์

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

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

### 3) ธุรกิจโรงแรม/อาคารพักอาศัยให้เช่า

ณ สิ้นปี 2560 มียอดรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาประเทศไทยตลอดทั้งปี จำนวน 35.38 ล้านคน เพิ่มขึ้นจำนวน 2.86 ล้านคน หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 8.77 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559 ที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 32.52 ล้านคน โดยตลาดจีนที่เคยได้รับผลกระทบจากการปราบปรามทัวร์ศูนย์เหรียญในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 ได้มีการฟื้นตัวขึ้น และมีการปรับฐานสู่ตลาดทัวร์คุณภาพมากขึ้น โดยในปลายไตรมาส 2 ปี 2560 สถานการณ์ตลาดจีนในภาพรวมกลับสู่สภาพปกติ และมีการเติบโตสูงขึ้นในไตรมาสที่ 3 และไตรมาสสุดท้ายของปี 2560 ประกอบกับการฟื้นตัวและการเติบโตขึ้นของตลาดนักท่องเที่ยวจากรัสเซีย และการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากเกาหลี ญี่ปุ่น และจากกลุ่มประเทศอาเซียน รวมทั้ง จากภูมิภาคอื่น ๆ ได้แก่ เอเชียใต้ ยุโรป ทวีปอเมริกา โอเชียเนีย ตะวันออกกลาง และแอฟริกา ทำให้ตลาดการท่องเที่ยวในปี 2560 ดีขึ้นทั้งด้านจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยว ทั้งนี้ ในปี 2561 ได้ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเข้ามาประเทศไทย 37.5 ล้านคน เพิ่มขึ้น จำนวนประมาณ 2.12 ล้านคน หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 6 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 35.38 ล้านคน

สำหรับตลาดโรงแรม ในปี 2560 มีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 47,544 ห้อง โดยเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2559 จำนวน 2,349 ห้อง หรือ เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบกับจำนวนห้องพักในปี 2559 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 45,195 ห้อง โดยโรงแรมระดับกลางมีสัดส่วนห้องพักในตลาดมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง ทั้งนี้ โรงแรมใหม่ที่เปิดตัวในปี 2560 ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจสุขุมวิทและเพลินจิต ดังนั้น ถึงแม้ว่าจะมีภาวะการแข่งขันอย่างเข้มข้นในตลาดโรงแรม แต่ได้รับความบรรเทาหลังบ้างจากอัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่ยังคงมีอัตราการเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว

โดยภาพรวมของการลงทุนในประเทศไทย เมื่อพิจารณาจากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนในปี 2560 ยอดสะสมรวม จำนวน 818 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 282,696 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559 ที่มีนักลงทุนต่างประเทศยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุน จำนวนรวม 879 โครงการ มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 251,723 ล้านบาท ถึงแม้ว่าในปี 2560 มีจำนวนโครงการลดลง 61 โครงการ หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 6.9 นั้น แต่ใน

ขณะเดียวกันมีมูลค่าการลงทุนเพิ่มขึ้น จำนวน 30,973 ล้านบาท หรือ คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.3 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559 โดยญี่ปุ่นยังเป็นประเทศที่มีการยื่นขอรับส่งเสริมการลงทุนที่มีจำนวนโครงการและมูลค่าเงินลงทุนมากที่สุด จำนวน 256 โครงการ เงินลงทุนรวม 133,002 ล้านบาท ในขณะที่อันดับสอง คือ สิงคโปร์ จำนวน 88 โครงการ เงินลงทุนรวม 40,366 ล้านบาท และอันดับสาม คือ จีน จำนวน 87 โครงการ เงินลงทุนรวม 27,514 ล้านบาท

ถ้าพิจารณาจำนวนชาวต่างประเทศที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน และประเภทพักอาศัยชั่วคราวในเขตกรุงเทพมหานคร ยอดสะสมถึงสิ้นเดือน ธ.ค. 2560 มีจำนวน 90,213 คน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559 จำนวน 93,718 คน ลดลงจำนวน 3,505 คน หรือลดลงร้อยละ 3.74 ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของห้องชุดพักอาศัยให้เช่ายังคงเป็นกลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นและชาวต่างชาติอื่น ๆ ในแถบเอเชีย เนื่องจาก นักลงทุนชาวญี่ปุ่นเป็นกลุ่มที่เดินทางเข้ามาลงทุนสูงสุดในประเทศไทย โดยในเดือน ธ.ค. 2560 ชาวญี่ปุ่นที่ได้รับใบอนุญาตทำงานคงเหลือในประเทศไทยยังคงมีจำนวน 36,550 คน และในอันดับที่ 2 และ 3 จะเป็น ชาวจีน และ ชาวฟิลิปปินส์ ที่จำนวน 23,633 และ 15,196 คน ตามลำดับ ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก ประเทศไทยได้เข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) อย่างเป็นทางการในปี 2559 และมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นศูนย์กลางของการลงทุนของอาเซียน โดยเฉพาะสำหรับชาวต่างชาติที่ต้องการลงทุนในกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม (CLMV)

สำหรับตลาดอาคารที่พักอาศัยให้เช่าในปี 2560 มีจำนวนห้องพักอาศัยให้เช่ารวมทั้งสิ้น 22,300 ห้อง เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2559 ที่มีจำนวน 21,352 ห้อง เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2559 จำนวน 948 ห้อง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.44 ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าลูกค้าชาวต่างชาติส่วนใหญ่ยังคงชอบที่จะพักอาศัยในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

เนื่องจาก รัฐบาลได้มีโครงการระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor – EEC) เพื่อเป็นการขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยจะมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำหรับการเดินทางและการขนส่งให้มีความพร้อม เพื่อรองรับและเอื้อประโยชน์ต่อการเจริญเติบโตของภาคอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยวให้มากยิ่งขึ้น เช่น การพัฒนาสนามบินอู่ตะเภาให้เป็นสนามบินนานาชาติแห่งที่ 3 ของประเทศไทย และการสร้างรถไฟความเร็วสูงเชื่อมโยง 3 สนามบินนานาชาติ ได้แก่ สนามบินดอนเมือง สนามบินสุวรรณภูมิ และสนามบินอู่ตะเภา รวมทั้ง การสร้างรถไฟทางคู่เชื่อมแหล่งอุตสาหกรรมกับท่าเรือ และการพัฒนาท่าเรือแหลมฉบังและท่าเรือมาบตาพุดเพิ่มเติม รวมถึง การเสนอสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีให้กับนักลงทุนต่างชาติในอุตสาหกรรมเป้าหมายในแผนไทยแลนด์ 4.0 ซึ่งจะช่วยให้ดึงดูดให้นักลงทุนจากต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น และเมื่อโครงการต่างๆ ตามข้างต้นเสร็จสิ้น จะช่วยทำให้การเดินทางและการขนส่งมีความสะดวกสบายมากขึ้น การเชื่อมต่อการเดินทางและการขนส่ง ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งมีส่วนสนับสนุนด้านการท่องเที่ยวและรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเดินทางเข้ามาเมืองไทยเพิ่มขึ้นตามที่ได้ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี

ที่มา: ข้อมูลจากกองงานคนต่างด้าว กรมการจัดหางาน

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ข้อมูลจากกรมการท่องเที่ยว

ข้อมูลจากการรวบรวมของบมจ.ควอลิตี้เฮาส์

## ข) ภาวะการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อย

### 1) ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์

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

### 2) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทมีอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดบี 4 อาคารที่ตั้งอยู่ในย่าน CBD ซึ่งมีการแข่งขันกันโดยตรงกับผู้ประกอบการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน แต่ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในย่านดังกล่าวไม่มีการก่อสร้างอาคารเพิ่มขึ้น จึงส่งผลทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกที่ตั้งสำนักงานตามงบประมาณ ความเหมาะสมในการติดต่อธุรกิจ และจำนวนพื้นที่ที่ลูกค้าต้องใช้ตั้งสำนักงานว่าอาคารสำนักงานให้เช่าดังกล่าวมีเพียงพอหรือเหมาะสมหรือไม่

### 3) ธุรกิจโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยได้เช่าอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่าน CBD ซึ่งมีการแข่งขันกันทางตรงและทางอ้อมกับผู้ประกอบการอาคารเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ และอาคารโรงแรมเกรดเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยมีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มขึ้น เนื่องจากจะมีซัพพลายของโรงแรมเพิ่มขึ้น 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
- สักคบดี
- ความปลอดภัยสูง
- ให้บริการอย่างจริงใจและซื่อสัตย์

ทั้งนี้ คุณภาพของสินค้าแต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้เหมาะสมกับตำแหน่งสินค้า(Product Positioning)ที่ขายให้ลูกค้าแต่ละกลุ่ม

### การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทและบริษัทย่อยใช้วิธีจัดหาวัตถุดิบในส่วนประกอบสำคัญของบ้านและบางส่วนจัดหาโดยผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งสามารถแยกได้ ดังนี้

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

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

### การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทและบริษัทย่อยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาและคัดเลือกผู้รับเหมาในเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

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

### การใช้วัสดุทดแทน

ในการก่อสร้างบ้านและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย วัสดุส่วนใหญ่ที่นำมาใช้เป็นวัสดุที่สามารถหาได้ในประเทศ ดังนั้น เมื่อประสพภาวะขาดแคลนวัสดุ บริษัทและบริษัทย่อยจึงสามารถหาวัสดุอื่นมาใช้ทดแทนวัสดุเดิมได้ เช่น ไม้ที่นำมาใช้ทำวงกบประตูหน้าต่าง สามารถใช้วงกบอลูมิเนียมหรือUPVC ซึ่งคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่กำหนด เป็นต้น

### ผลการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีต่อการใช้วัสดุ

เนื่องจากการก่อสร้างบ้านพักอาศัยและห้องชุดพักอาศัยเพื่อขายไม่ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการควบคุมหรือการก่อสร้าง ดังนั้น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีจึงไม่มีผลต่อการใช้วัสดุในการก่อสร้างอย่างมีสาระสำคัญ

### ต้นทุนเกี่ยวกับวัสดุ

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

### สัดส่วนในการจัดซื้อวัสดุในประเทศและนอกประเทศ

วัสดุส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยจัดซื้อภายในประเทศ

### นโยบายในการจัดหาที่ดิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายจัดซื้อจัดหาที่ดินเพิ่มเติม เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในระยะ 2-3 ปี ข้างหน้า โดยจะผ่านคณะกรรมการสรรหาที่ดิน เพื่อรองรับการขยายตัวและดำเนินธุรกิจในอนาคต

#### 2.4.2. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทและบริษัทย่อยสามารถส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามประเภทธุรกิจได้ ดังนี้

##### 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

การดำเนินโครงการต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อย หากโครงการใดเข้าเงื่อนไขที่จะต้องยื่นอนุมัติต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทและบริษัทย่อยจะดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์และได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมครบถ้วน ส่วนกรณีที่โครงการของบริษัทและบริษัทย่อยที่ไม่ต้องผ่านการขอใบอนุญาตจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการดำเนินการควบคุมปัจจัยต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น บริษัทและบริษัทย่อยจะมีการควบคุมกระบวนการก่อสร้าง โดยป้องกันดูแลด้านเสียงที่อาจส่งผลกระทบต่อชุมชนในช่วงที่โครงการอยู่ระหว่างการพัฒนา รวมทั้งมีการควบคุมดูแลการจัดเก็บเครื่องมืออุปกรณ์ และควบคุมการก่อสร้างให้มีความปลอดภัย มีการป้องกันฝุ่นละออง การรักษาความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ก่อสร้าง โดยมีการแบ่งโซนการก่อสร้าง เพื่อให้มีผลกระทบต่อบ้านที่สร้างเสร็จและผู้อยู่อาศัยให้น้อยที่สุด

## 2) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีมาตรการป้องกันและควบคุมดูแลไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในด้านปัญหาสาธารณสุขโรค เช่น มีมาตรการในการตรวจสอบหรือปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆที่สามารถช่วยลดหรือประหยัดพลังงานไฟฟ้า การจัดการขยะ และตรวจสอบสภาพน้ำทิ้ง เป็นต้น

ดังนั้น ในการประกอบธุรกิจต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมแต่อย่างใด

### 2.5. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนังสือของซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการคอนโดมิเนียมที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินทั้งหมดประมาณ 3,496 ล้านบาท โดยไม่มีโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและโครงการขายห้องชุดพักอาศัยโครงการใดมียอดรายได้ที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้มากกว่าร้อยละ 10 ของยอดรายได้รวมตามงบการเงินรวม

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1. ความเสี่ยงด้านการเงิน

##### ความเสี่ยงจากการลงทุน การให้กู้ยืมเงิน บริษัทที่เกี่ยวข้องราย Harbour View Corporation

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เงินลงทุนใน HVC มีมูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนเท่ากับศูนย์ เมื่อเปรียบเทียบกับเงินลงทุนตามราคาหุ้นจำนวน 33 ล้านบาท โดยบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนดังกล่าวไว้เต็มจำนวน ทั้งนี้ เนื่องจาก HVC ซึ่งประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่าในเมืองท่าไฮฟง ประเทศเวียดนาม มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อย QHI(BVI) มีเงินให้กู้ยืมแก่ HVC คิดเป็นเงินต้นและดอกเบี้ยค้างรับจำนวนประมาณ 2.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 0.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ (2559 : ประมาณ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 0.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 2558 : ประมาณ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 0.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ ดังรายละเอียดตาม หัวข้อรายการระหว่างกัน ข้อ (9) Harbour View Corporation) บริษัทย่อยดังกล่าวจึงอาจมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมทั้งจำนวน เนื่องจาก HVC มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตาม QHI(BVI) ได้ตั้งสำรองเผื่อหนี้สินดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้าค้ำประกันเงินกู้ยืมแก่ HVC มาตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากผู้ถือหุ้นแต่ละรายมีภาระที่จะต้องจัดหาเงินให้กับ HVC ตามสัดส่วนการถือหุ้นของแต่ละราย ดังนั้น ในส่วนของ QHI(BVI) และผู้ถือหุ้นอีกรายหนึ่งจึงได้ทำการค้ำประกันเงินกู้ยืม (เงินต้นและดอกเบี้ย) เป็นจำนวน 1.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แก่สถาบันการเงิน โดยรับผิดชอบฝ่ายละร้อยละ 50 ของจำนวนเงินกู้ยืมดังกล่าว แต่ถ้ายกเปรียบเทียบกับภาระของบริษัทและบริษัทย่อยกับผู้ถือหุ้นรายอื่นที่มีต่อการให้ความช่วยเหลือทางการเงินทั้งหมดของ HVC แล้วจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของ QHI(BVI) ซึ่งเท่ากับร้อยละ 21 ต่อมา HVC ได้มีการเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน แต่บริษัทย่อย (QHI(BVI)) ไม่ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่ายังมีผลการดำเนินงานขาดทุน ทำให้มีสัดส่วนการถือหุ้น ณ สิ้นปี 2550 ลดลงเหลือร้อยละ 14.15 ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2560 HVC ได้ชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยค้างชำระกับธนาคารแล้ว บริษัทจึงได้ถอนการค้ำประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารแห่งนั้น และบันทึกกลับรายการสำรองเผื่อหนี้สินดังกล่าว

##### ความเสี่ยงจากภาระผูกพันในการออกตราสารหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีหุ้นกู้ จำนวนรวม 23,490 ล้านบาท ประกอบด้วย หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 8,300 ล้านบาท และหุ้นกู้-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 15,190 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.95 เท่า ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ อาจส่งผลกระทบต่อชำระคืนหุ้นกู้ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถมีรายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะเห็นได้จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการขายบ้านและที่ดินที่ดำเนินการอยู่จำนวน 66 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือประมาณ 32,576 ล้านบาท และโครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 13 โครงการ มีมูลค่าขายคงเหลือประมาณ 14,733 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นแหล่ง

รายได้ของบริษัทในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้สม่ำเสมอจากธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างกระแสเงินสดของบริษัท รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินกู้ยืมตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จากธนาคารจำนวนรวมประมาณ 5,400 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560) ซึ่งสามารถใช้รองรับเป็นแหล่งเงินทุนของบริษัท

อนึ่งการออกหุ้นกู้ของบริษัทนั้นเป็นไปตามนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงินและเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่มีความผันผวน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระดอกเบี้ยหุ้นกู้และไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ตามที่ครบกำหนด

### **ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน**

จากการที่บริษัทและบริษัทย่อยต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเงินทุนส่วนหนึ่งมาจากเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน หรือการออกหุ้นกู้ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินจึงมีส่วนสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทที่ใช้ในการดำเนินงานและพัฒนาโครงการ

จากความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่ผันผวน โดยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยในขณะนั้น ซึ่งมาตรการที่บริษัทนำมาใช้ เช่น การออกหุ้นกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ แทนเงินกู้ยืมจากธนาคารที่ส่วนใหญ่จะเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและมีต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงกว่า หรือ การออกตั๋วแลกเงินระยะสั้นซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยต่ำขายให้นักลงทุนประเภทสถาบัน ซึ่งเป็นการลดภาระต้นทุนดอกเบี้ยและเหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจประเภทโครงการบ้านที่ต้องการเงินลงทุนระยะสั้นเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ การวางแผนงานก่อสร้างโครงการให้มีระยะเวลาที่สั้นลง เพื่อลดภาระดอกเบี้ยเงินกู้ยืม รวมทั้งมีการติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ย และพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

## **3.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ**

### **ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย (Prebuilt)**

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า โดยมีรายได้หลักมาจากการขายบ้านพร้อมที่ดินในปี 2559 และปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78 และร้อยละ 77 ของรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่าตามลำดับ โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย (Prebuilt) ทำให้ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการก่อสร้างบ้านสูงและมีความเสี่ยงหากบ้านที่สร้างเสร็จขายไม่หมด

อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีวิธีดำเนินการเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยแบ่งการก่อสร้างเป็นเฟสๆ และควบคุมปริมาณสินค้าคงเหลือด้วยการก่อสร้างบ้านให้เหมาะสมกับการขายในแต่ละช่วง รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตมาทำการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สามารถสร้างบ้านก่อนขายได้ตรงกับความต้องการและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้จากการเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่และอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์มานานทำให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในเรื่องคุณภาพ ราคา และการให้บริการจะช่วยลดความเสี่ยงในด้านสินค้าคงเหลือได้

### ความเสี่ยงจากการขายบ้านก่อนสร้างเสร็จ (Presale)

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

นอกจากนี้ บริษัทยังได้นำระบบการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีเฟลบบริคเคชั่น และแบบทันสมัยมาใช้กับบ้านระดับราคาต่ำกว่า 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 นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการเพิ่มนวัตกรรมรูปแบบของสินค้า ให้มีความหลากหลายและแตกต่างจากคู่แข่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น รวมทั้งเน้นการให้บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ

## 3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

### ความเสี่ยงการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างและแรงงานฝีมือก่อสร้าง

ด้วยการก่อสร้างบ้านและพัฒนาโครงการบ้านนั้น ต้องอาศัยผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือ โดยเฉพาะสินค้าบ้านที่บริษัทและบริษัทย่อยขายนั้น เป็นสินค้าที่อยู่ในระดับกลางและระดับบนที่มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ ซึ่งผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือที่มีความชำนาญในการก่อสร้างบ้านหรืองานสาธารณูปโภคส่วนกลางโครงการบ้านที่มีอยู่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีจำนวนจำกัดและอาจจะมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตและขยายตัว

การขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมืออาจจะเป็นอุปสรรคในการผลิตสินค้า การเติบโตของยอดขายสินค้า และการควบคุมคุณภาพของสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมารายใหม่ๆ ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนสามารถรับเหมางานของบริษัทและบริษัทย่อยได้ รวมทั้ง มีการพัฒนาความรู้ความสามารถและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมารายใหม่และรายเก่าอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ หากผู้รับเหมามีปัญหาด้านการเงินบริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความช่วยเหลือในด้านสภาพคล่องทางการเงินแก่ผู้รับเหมาตามความเหมาะสมและตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างโดยการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบพรีคาสท์ พรีเฟลบบริคเคชั่น และแบบทันเนลมาใช้ เพื่อลดการใช้แรงงานคนและลดระยะเวลาการก่อสร้างบ้าน

#### **ความเสี่ยงจากราคาดันทุนวัสดุก่อสร้าง**

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักอย่างหนึ่งซึ่งบริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนและอาจปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการลดความเสี่ยง โดยการทำสัญญาจ้างเหมาค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างบางประเภทกับผู้รับเหมา ส่วนวัสดุก่อสร้างหลักบริษัทจะติดต่อกับผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่โดยตรง ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองและสามารถจัดทำข้อตกลงด้านราคาและปริมาณได้ในเงื่อนไขที่ดีกว่า นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีนโยบายที่จะพัฒนาและขยายโครงการให้เร็วขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างได้

#### **3.4 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์**

จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและความกังวลของภาระหนี้สินครัวเรือนทำให้ธนาคารพาณิชย์มีการเข้มงวดในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และอาจมีความเสี่ยงสูงที่ธนาคารพาณิชย์จะไม่อนุมัติ ทำให้ลูกค้าที่จองซื้อบ้านและคอนโดมิเนียมไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ 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 2560 มีดังนี้

##### 4.1. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสิทธิการเช่า

###### 4.1.1. ธุรกิจโรงแรม

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาวะผูกพัน
โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สิลม ถนนเจริญกรุง บางรัก กทม.	อาคารที่อยู่อาศัยให้เช่า สูง 27 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 26,000 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,633 ตร.ม.	4-3-20	255 (รวมสิทธิ การเช่า คงเหลือ 246 ล้านบาท)	เช่าช่วง 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 5.5 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	25 (รวมสิทธิ การเช่า คงเหลือ 25 ล้านบาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือ ประมาณ 1 ปี	-
2. คิวเฮ้าส์ อโคก 66 สุขุมวิท 21 กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 22 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 44,258 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 19,677 ตร.ม.	2-2-54	121 (รวมสิทธิ การเช่า คงเหลือ 120 ล้านบาท)	เช่า 30 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือ ประมาณ 5 ปี	-
3. คิวเฮ้าส์ สาทร ถนนสาทรใต้ กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 20 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 28,958 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 13,970 ตร.ม.	2-3-56	110 (รวมสิทธิ การเช่า คงเหลือ 109 ล้านบาท)	เช่า 28 ปี ระยะเวลาเช่า คงเหลือประมาณ 4 ปี	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ/ พื้นที่ทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
4. คิวเฮาส์ เฟลินจิต <sup>1/</sup> ถนนเฟลินจิต เขตปทุมวัน กทม.	อาคารสำนักงานให้เช่า สูง 18 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 21,382 ตร.ม. พื้นที่ให้เช่า 10,855 ตร.ม.	1-1-63	474 (เป็น อสังหาริม ทรัพย์เพื่อ การลงทุน 474 ล้านบาท)	บริษัท	-

หมายเหตุ <sup>1/</sup> เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2549 บริษัทได้ให้สิทธิการเช่าอาคารและที่ดิน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของโครงการคิวเฮาส์ เฟลินจิต กองทุนรวม  
สิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮาส์ เป็นระยะเวลา 30 ปี

#### 4.1.3. ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์และส่วนกลางอื่นๆ

อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในการดำเนินงานของโครงการขายบ้านพร้อมที่ดินและ  
ส่วนกลางอื่นๆ ในบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 469 ล้านบาท

#### 4.2. ที่ดิน และงานระหว่างก่อสร้าง และที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

##### 4.2.1. ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
1. Q.House Avenue พระรามห้า ( South)	33 - 0 - 82	621	บริษัท	
2. Q.House Avenue พระรามห้า (North)	10 - 2 - 26	311	บริษัท	
3. พฤษภิรมย์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	21 - 3 - 88	511	บริษัท	
4. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (1)	4 - 0 - 81	61	บริษัท	
5. พฤษภิรมย์ Regent ปิ่นเกล้า	4-2-75	15	บริษัท	
6. พฤษภิรมย์ ปิ่นเกล้า (เลคโซน)	0 - 1 - 94	3	บริษัท	
7. ลัดดาภิรมย์ Elegance วงแหวน-สาทร	15 - 0 - 14	461	บริษัท	
8. ลัดดาภิรมย์ บางนา	8 - 1 - 27	252	บริษัทย่อย	
9. ลัดดาภิรมย์ Elegance ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	6 - 3 - 12	174	บริษัท	
10. วรารมย์ Premium วัชรพล-จตุโชติ	7 - 2 - 65	160	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
11. คาซ่า Grand อ่อนนุช-วงแหวน	14 - 0 - 99	377	บริษัทย่อย	
12. คาซ่า Grand ราชพฤกษ์-พระรามห้า	9 - 0 - 2	288	บริษัทย่อย	
13. คาซ่า Grand สุขุมวิท 5	9 - 2 - 17	285	บริษัทย่อย	
14. คาซ่า Legend พระรามห้า - ราชพฤกษ์	24 - 3 - 79	585	บริษัทย่อย	
15. คาซ่า Legend เกษตร-นวมินทร์	4 - 0 - 79	235	บริษัทย่อย	
16. คาซ่า Legend ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	4 - 0 - 89	207	บริษัทย่อย	
17. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	30 - 1 - 95	539	บริษัทย่อย	
18. คาซ่า Premium อ่อนนุช-วงแหวน	11 - 2 - 23	277	บริษัทย่อย	
19. คาซ่า Premium ราชพฤกษ์ พระรามห้า	10 - 2 - 52	218	บริษัทย่อย	
20. คาซ่า Premium พระรามสอง	8 - 2 - 77	218	บริษัทย่อย	
21. คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า	7 - 3 - 84	127	บริษัทย่อย	
22. คาซ่าวิลลัส รามคำแหง วงแหวน 2	40 - 1 - 60	560	บริษัท	
23. คาซ่าวิลลัส วัชรพล-เพิ่มสิน	9 - 2 - 7	214	บริษัทย่อย	
24. คาซ่าวิลลัส บางใหญ่	7 - 2 - 89	169	บริษัทย่อย	
25. คาซ่าวิลลัส รามอินทรา วงแหวน 2	6 - 3 - 72	157	บริษัท	
26. คาซ่าวิลลัส รังสิต คลองสอง	9 - 0 - 81	142	บริษัทย่อย	
27. คาซ่าวิลลัส บางนา-เทพารักษ์	8 - 1 - 6	141	บริษัท	
28. คาซ่าวิลลัส รามอินทรา-หทัยราษฎร์	6 - 2 - 38	103	บริษัทย่อย	
29. Q District เวสต์เกต	27 - 3 - 93	638	บริษัท	
30. Q District สุขสวัสดิ์-วงแหวนพระรามสาม	29 - 0 - 78	407	บริษัท	
31. คาซ่า Waterside พระรามห้า	12 - 2 - 67	358	บริษัทย่อย	
32. คาซ่าซีดี ราชพฤกษ์-พระรามห้า	15 - 1 - 17	478	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
33. คาซ่าซิติ้ ดอนเมือง-ศรีสมาน	15 - 2 - 97	424	บริษัทย่อย	
34. คาซ่าซิติ้ สุขุมวิท-สมุทรปราการ	8 - 1 - 39	343	บริษัทย่อย	
35. คาซ่าซิติ้ กัลปพฤกษ์-สาทร	8 - 0 - 60	274	บริษัทย่อย	
36. คาซ่าซิติ้ กิ่งแก้ว-สุวรรณภูมิ	7 - 2 - 11	229	บริษัท	
37. คาซ่าซิติ้ ดอนเมือง	4 - 0 - 82	146	บริษัทย่อย	
38. คาซ่าซิติ้ ประชาอุทิศ 90	3 - 3 - 7	135	บริษัทย่อย	
39. คาซ่าซิติ้ บางนา	1 - 3 - 76	81	บริษัทย่อย	
40. คาซ่าซิติ้ วัชรพล-เพิ่มสิน	0 - 1 - 40	12	บริษัทย่อย	
41. เดอะทรีสต์ สุวรรณภูมิ-เทพารักษ์	9 - 0 - 24	212	บริษัทย่อย	
42. เดอะทรีสต์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์	7 - 1 - 8	201	บริษัทย่อย	
43. เดอะทรีสต์ ศรีนครินทร์-แพรงษา	6 - 3 - 65	157	บริษัทย่อย	
44. เดอะทรีสต์ รังสิตคลอง 4	0 - 1 - 42	10	บริษัทย่อย	
45. เดอะทรีสต์ ทาวนิโฮม รังสิตคลอง 1	6 - 1 - 48	155	บริษัทย่อย	
46. เดอะทรีสต์ ทาวนิโฮม ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 2	1 - 3 - 72	74	บริษัทย่อย	
47. เดอะทรีสต์ ทาวนิ ศรีนครินทร์-แพรงษา	0 - 0 - 48	6	บริษัทย่อย	
48. กัสได้ กิ่งแก้ว-สุวรรณภูมิ	16 - 2 - 10	439	บริษัทย่อย	
49. กัสได้ เพชรเกษม-ทวีวัฒนา	18 - 2 - 22	405	บริษัทย่อย	
50. กัสได้ ดอนเมือง-สงขลประภา	18 - 0 - 45	324	บริษัทย่อย	
51. กัสได้ ราชพฤกษ์-พระรามห้า	10 - 1 - 73	282	บริษัทย่อย	
52. กัสได้ บางนา สุวรรณภูมิ	7 - 0 - 88	177	บริษัทย่อย	
53. กัสได้ วงแหวน-พระรามห้า	1 - 0 - 7	35	บริษัทย่อย	
54. กัสได้ พหลโยธิน สายไหม	0 - 2 - 67	24	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน (จดจำนองไว้กับ)
55. กัสโต้ เทพารักษ์	0 - 0 - 43	6	บริษัทย่อย	
56. กัสโต้ สุขสวัสดิ์ 26	0 - 0 - 29	4	บริษัทย่อย	
57. คิวเฮาส์วิลล่า นครพินด์	3 - 2 - 53	150	บริษัท	
58. ลัดดาภิรมย์ Elegance ถนนวงแหวนรอบกลาง แยก มหิดล	0 - 3 - 34	26	บริษัท	
59. วรารมย์ พรีเมียม แก้วนครรัฐ	38 - 2 - 34	241	บริษัท	
60. วรารมย์ Premium กาวิละ	3 - 1 - 91	119	บริษัท	
61. วรารมย์ Premium ศาลากลาง	4 - 2 - 56	69	บริษัท	
62. คาซ่า Grand ศรีราชา	14 - 2 - 48	296	บริษัทย่อย	
63. คาซ่าวิลล่า บ้านบึง	17 - 1 - 67	229	บริษัทย่อย	
64. คาซ่า Legend บ้านบึง	6 - 3 - 66	196	บริษัทย่อย	
65. คาซ่าวิลล่า ระยอง	6 - 2 - 30	90	บริษัทย่อย	
66. คาซ่า Grand มิตรสัมพันธ์	3 - 3 - 28	77	บริษัทย่อย	
67. คาซ่า ซีไซด์ ระยอง	1 - 3 - 91	40	บริษัทย่อย	
68. เดอะทรัสต์ บ้านโพธิ์	8 - 3 - 9	155	บริษัท	
69. เดอะทรัสต์ ทาวน์ ปอวิน	0 - 1 - 90	11	บริษัทย่อย	
70. บ้านช็อกโกแลตคีน (จำนวน 4 หลัง)	0 - 2 - 86	25	บริษัทย่อย	

- โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

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

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
2. คิวคอนโด สุขุมวิท	อาคารสูง 40 ชั้น พื้นที่ 3-1-70 ไร่ จำนวน 273 ห้อง	34,140	4,878	บริษัท	ติดจำนองกับ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สนนง.ใหญ่
3. คาซ่าคอนโด @MRT สามแยกบางใหญ่	อาคารสูง 39 ชั้น พื้นที่ 3-1-12 ไร่ จำนวน 847 ห้อง	22,644	716	บริษัทย่อย	
4. เดอะทรัสต์ คอนโด @บีทีเอส เหวอวณ	อาคารสูง 30 ชั้น พื้นที่ 7-2-84 ไร่ จำนวน 1,570 ห้อง	44,117	1,774	บริษัทย่อย	
5. เดอะทรัสต์ คอนโด งามวงศ์วาน	อาคารสูง 32 ชั้น พื้นที่ 4-3-59 ไร่ จำนวน 1,280 ห้อง	37,711	515	บริษัทย่อย	
6. เดอะพอยต์ คอนโด รังสิต-คลอง 6	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 7-0-32 ไร่ จำนวน 821 ห้อง	21,624	278	บริษัทย่อย	
7. 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	1,010	บริษัทย่อย	
8. คิวเฮาส์คอนโด พหลโยธิน เชียงราย	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 3-0-99 ไร่ จำนวน 348 ห้อง	11,317	93	บริษัท	
9. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร บี	อาคารสูง 8 ชั้น 1 อาคาร พื้นที่ 1-1-88 ไร่ จำนวน 49 ห้อง	2,450	104	บริษัทย่อย	
10. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร เอ	อาคารสูง 8 ชั้น 1 อาคาร พื้นที่ 1-0-49 ไร่ จำนวน 49 ห้อง	2,450	75	บริษัทย่อย	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
11. คาซ่าคอนโด ศรีราชา อาคาร ซี	อาคารสูง 8 ชั้น 1 อาคาร พื้นที่ 1-1-80 ไร่ จำนวน 42 ห้อง	2,333	55	บริษัทย่อย	
12. คาซ่าคอนโด ช้างเผือก	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 3-0-3 ไร่ จำนวน 280 ห้อง	10,879	7	บริษัท	
13. เดอะทรัสต์ คอนโด อมตะ-ชลบุรี	อาคารสูง 8 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 5-0-4 ไร่ จำนวน 518 ห้อง	14,713	317	บริษัทย่อย	
14. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาใต้	อาคารสูง 24 ชั้น พื้นที่ 4-0-56 ไร่ จำนวน 609 ห้อง	17,706	194	บริษัทย่อย	
15. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม	อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร พื้นที่ 5-2-43 ไร่ จำนวน 405 ห้อง	11,628	188	บริษัทย่อย	
16. เดอะทรัสต์ คอนโด หัวหิน	อาคารสูง 7 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ 8-3-48 ไร่ จำนวน 671 ห้อง	24,685	165	บริษัทย่อย	

#### 4.2.2 ที่ดินและต้นทุนในการพัฒนาโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

- โครงการขายบ้านพร้อมที่ดิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
1. ลัดดาภิรมย์ วงแหวน-รามอินทรา	42 - 3 - 84	273	บริษัท	
2. วรารมย์ เลควิว	198 - 2 - 72	269	บริษัท	
3. คาซ่า Presto ดอนเมือง-สงระภา	60 - 3 - 70	642	บริษัท	
4. คาซ่า Presto วงแหวน-ปิ่นเกล้า 2	47 - 2 - 35	216	บริษัทย่อย	
5. คาซ่าวิลล์ วงแหวน-รามอินทรา	95 - 2 - 0	525	บริษัทย่อย	
6. คาซ่าวิลล์ ดอนเมือง-สงระภา	32 - 1 - 8	317	บริษัท	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์ โดย	ภาระผูกพัน
7. คาซ่าวิลล์ วงแหวน-จตุโชติ	65 - 2 - 84	315	บริษัท	
8. Q District วัชรพล-เพิ่มสิน	134 - 2 - 12	1013	บริษัท	
9. คาซ่าซิติ้ บางนา-กิ่งแก้ว	30 - 1 - 17	310	บริษัท	
10. คาซ่าซิติ้ พระรามห้า-ปิ่นเกล้า	32 - 1 - 6.9	290	บริษัท	
11. คาซ่าซิติ้ ดอนเมือง-สรงประภา	22 - 1 - 7	213	บริษัท	
12. คาซ่าซิติ้ รามคำแหง-มัสทั้น	15 - 2 - 15	177	บริษัท	
13. คาซ่าซิติ้ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 2	26 - 1 - 22	175	บริษัท	
14. คาซ่าซิติ้ วงแหวน-รามอินทรา	10 - 0 - 62	134	บริษัท	
15. เดอะทรัสต์ทาวน์ ดิวานนท์-แจ้งวัฒนะ	34 - 1 - 64	373	บริษัท	
16. เดอะทรัสต์ วิลล์ รังสิต คลอง 6	91 - 2 - 74	275	บริษัทย่อย	
17. เดอะทรัสต์ ประชาอุทิศ 90	29 - 2 - 93	197	บริษัทย่อย	
18. เดอะทรัสต์ทาวน์ ราชพฤกษ์-รัตนานิเบศร์ 3	19 - 0 - 35	141	บริษัท	
19. เดอะทรัสต์ ซิติ้ ประชาอุทิศ90 (อาคารพาณิชย์)	8 - 1 - 37	84	บริษัทย่อย	
20. กัสโต้ เพชรเกษม 69	32 - 2 - 44	268	บริษัท	
21. กัสโต้ สุขสวัสดิ์-วงแหวนพระรามสาม-2	8 - 0 - 33	37	บริษัท	
22. คิว อัลตรา ชะอำ	4 - 0 - 84	20	บริษัทย่อย	
23. ลัดดาภรณ์ Elegance ศาลากลาง	48 - 3 - 98	172	บริษัท	
24. คาซ่า ซีไซด์ ปราณบุรี	74 - 0 - 20	282	บริษัทย่อย	
25. คาซ่าซิติ้ พระปฐมเจดีย์	13 - 2 - 57	114	บริษัทย่อย	
26. ที่ดินเปล่า อ.แมริม	5 - 0 - 97	13	บริษัท	

## - โครงการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ขายโครงการ (ตร.ม.)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
1. คิวซิตี คอนโด ลาดพร้าว	NA	NA	81	บริษัท	
2. คาซ่าคอนโด กาญจนภิเษก - จันทน์ทอง เอี่ยม	NA	NA	383	บริษัทย่อย	
3. คาซ่าคอนโด เจริญนคร	NA	NA	261	บริษัทย่อย	
4. คาซ่าคอนโด บางใหญ่ B	NA	NA	230	บริษัทย่อย	
5. เดอะทรัสต์ คอนโด รัตนาธิเบศร์	NA	NA	313	บริษัทย่อย	
6. เดอะทรัสต์ คอนโด สมุทรปราการ เฟส 2	NA	NA	312	บริษัทย่อย	
7. เดอะทรัสต์ คอนโด สมุทรปราการ 2	NA	NA	204	บริษัทย่อย	
8. คิวเฮาส์คอนโด กลางเวียง เชียงราย	NA	NA	36	บริษัท	
9. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 2	อาคารสูง 4 ชั้น 3 อาคาร พื้นที่ 1-2-29 ไร่ จำนวน 67 ห้อง	2,143	105	บริษัทย่อย	
10. คาซ่าคอนโด แอทซีเอ็มยู 3	NA	NA	30	บริษัท	
11. เดอะทรัสต์ คอนโด พัทยาเหนือ	อาคารสูง 29 ชั้น พื้นที่ 4-2-0 ไร่ จำนวน 601 ห้อง	NA	947	บริษัทย่อย	
12. เดอะทรัสต์ คอนโด นครปฐม เฟส 2	NA	NA	73	บริษัทย่อย	
13. เดอะทรัสต์ คอนโด ดอลฟีลเบย์	NA	NA	33	บริษัทย่อย	
14. เดอะพอยต์ คอนโด แหลมฉบัง 1	อาคารสูง 8 ชั้น 4 อาคาร พื้นที่ 5-1-77 ไร่ จำนวน 683 ห้อง	NA	412	บริษัทย่อย	
15. เดอะพอยต์ คอนโด แหลมฉบัง 2	NA	NA	47	บริษัทย่อย	
16. สโมสรส่วนกลาง กลุ่มคาซ่าคอนโด ศรีราชา	NA	NA	33	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) ได้ออ สิทธิการเช่าให้แก่บริษัท สยามสินธร จำกัด)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ โดยแบ่งเช่าช่วงพื้นที่ชั้นที่ 1 และ ชั้นที่ 6 ถึงชั้นที่ 27
อายุของสัญญา	29 ปี 6 เดือน 19 วัน นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2560)	5 ปี 6 เดือน 19 วัน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ให้เช่าให้บริษัทแบ่งเช่าช่วงอาคารรัชต์ภาคย์เซ็นเตอร์ เพื่อประกอบกิจการให้ เช่าห้องพัก โดยจ่ายค่าเช่าตามจำนวนเงินที่ระบุไว้ในสัญญา</li> <li>- บริษัทซึ่งเป็นผู้เช่าช่วงต้องผูกพันปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญาเช่าเดิมด้วย</li> <li>- บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าช่วงตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันในการกู้เงิน จากธนาคาร หรือสถาบันการเงินได้</li> <li>- บริษัทต้องทำประกันอัคคีภัยทรัพย์สินที่เช่าช่วงไว้กับบริษัทประกันภัยที่บริษัท รัชต์ภาคย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เห็นชอบ ตามวงเงินและเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน สัญญา</li> <li>- บริษัทจะต้องดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าช่วง และเป็นผู้รับผิดชอบใน ค่าใช้จ่ายเพื่อการบำรุงซ่อมแซมดังกล่าว</li> <li>- เมื่อครบอายุการเช่าช่วงตามสัญญา หรือเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง บริษัทจะต้องส่ง มอบทรัพย์สินที่เช่าช่วงคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพซ่อมแซมดีแล้วปลอดจากพันธะ หรือภาระผูกพันใดๆ ทั้งสิ้น</li> <li>- ในกรณีที่ผู้ให้เช่าเดิม และผู้ให้เช่าตกลงกันต่ออายุสัญญาเช่าเดิมออกไป หาก บริษัทประสงค์ที่จะต่ออายุสัญญาเช่าช่วง จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบและทำการ ตกลงกับผู้ให้เช่าล่วงหน้าก่อนครบกำหนดสัญญาอย่างน้อย 6 เดือน</li> </ul>

#### 4.3.2. สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาวอาคารสำนักงานให้เช่า

##### 1. โครงการคิวเฮ้าส์ คอนแวนต์

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 ตั้งอยู่ที่ถนนคอนแวนต์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2532
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2560)	1 ปี 5 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานและสถานการค้า ซึ่งหากบริษัทจะใช้ที่ดินที่เช่าเพื่อประกอบกิจการอย่างอื่นจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าก่อน</li> <li>- บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> <li>- บริษัทจะต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตลอดอายุสัญญาเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า อย่างไรก็ตามผู้ให้เช่ามีสิทธิที่จะปฏิเสธการรับไว้ซึ่งกรรมสิทธิ์ในอาคาร ในกรณีเช่นนี้บริษัทต้องรื้อถอนขนย้ายอาคารและสิ่งปลูกสร้างออกจากที่ดินเช่า</li> <li>- ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างเอาประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> <li>- บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินเช่าภายใต้เงื่อนไขในสัญญา</li> <li>- สิทธิการเช่าตามสัญญานี้จะโอนให้แก่ผู้อื่นมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า</li> <li>- บริษัทจะนำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ไปเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์ เมื่อได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า</li> </ul>

##### 2. โครงการคิวเฮ้าส์ อโศก

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 9 พฤศจิกายน 2532
คู่สัญญา	ระหว่าง ผู้ให้เช่าซึ่งเป็นบุคคลธรรมดา 2 ราย กับ บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดินระยะยาว ซึ่งบริษัทได้จ่ายเงินมัดจำไปส่วนหนึ่ง

	พื้นที่รวม 2 ไร่ 2 งาน 54 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 21 (ซอยอโศก) กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างอาคาร และ/หรือ สิ่งปลูกสร้างบางส่วน
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2535
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2560)	4 ปี 11 เดือน
หน้าที่หรือภาระผูกพันของบริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทเช่าที่ดินเพื่อทำการปลูกสร้างอาคารและประกอบกิจการตามวัตถุประสงค์ของบริษัท โดยทำการปลูกสร้างอาคารด้วยทุนที่บริษัทจัดหามาเอง</li> <li>- บริษัทจ่ายค่าเช่า และเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ในที่ดินเช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันทีก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะใช้สิทธิให้ผู้เช่าทุบทำลายอาคารและสิ่งปลูกสร้างก็ได้ หรือผู้ให้เช่าจะให้สิทธิผู้เช่าทำการเช่าที่ดินต่อไป หรือโอนสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลอื่นด้วยความเห็นชอบของผู้ให้เช่า</li> <li>- บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการรื้อถอน ปรับปรุง ก่อสร้าง ดูแล ซ่อมแซมที่ดินที่เช่า ตลอดจนอาคารและสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- บริษัทมีสิทธิให้ผู้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา</li> <li>- บริษัทตกลงทำประกันวินาศภัยอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> <li>- บริษัทมีสิทธินำสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ ไปเป็นประกันไว้กับสถาบันการเงินในการขอสินเชื่อ</li> </ul>

### 3. โครงการคิวเฮ้าส์ สาทร

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 25 สิงหาคม 2535
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ธรรมบัตติต 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 ในกรณีที่บริษัทมีความประสงค์จะเช่าต่อ รวมอายุสัญญา 30 ปี
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2560)	4 ปี - เดือน

หน้าที่หรือภาระผูกพันของ บริษัทตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทเช่าที่ดินดังกล่าวโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปลูกสร้างอาคารสูงสำหรับให้เช่าและให้บริการ โดยบริษัทจะทำการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินเช่า โดยกรรมสิทธิ์ของอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะเป็นของผู้ให้เช่า กรรมสิทธิ์ในงานระบบ เครื่องมือ และอุปกรณ์ เป็นของบริษัท และจะตกเป็นของผู้ให้เช่าเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง</li> <li>- ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัททำการเช่าอาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โดยผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัทนำสถานที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้</li> <li>- บริษัทจ่ายค่าเช่าที่ดิน และอาคาร และวางเงินประกันความเสียหาย ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> <li>- บริษัทสามารถนำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงได้ภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้</li> <li>- บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้เป็นหลักประกันการกู้เงินจากสถาบันการเงินสำหรับการใช้จ่ายในการปลูกสร้างอาคารในโครงการนี้</li> <li>- บริษัทจะต้องบำรุงรักษาอาคารที่เช่าตลอดระยะเวลาการเช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท</li> <li>- ตลอดอายุของสัญญาบริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> </ul>
--	---

#### 4.3.3 สัญญาเช่าระยะสั้นอาคารโรงแรม

1. โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า (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"> <li>- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ประตูนํ้า เป็นอาคารโรงแรมสูง 28 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 2 งาน 25 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 6 ซอยสมประสงค์ 3 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร</li> <li>- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ สุขุมวิท 10 เป็นอาคารโรงแรมและอาคารที่พักอาศัยให้เช่า 2 อาคาร สูง 28 ชั้น และสูง 5 ชั้นตามลำดับ รวมทั้งส่วนควบ</li> </ul>

<p>เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 32 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 39 ซอยสุขุมวิท 10 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร</p> <p>- โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ ซิดลม เป็นอาคารโรงแรมสูง 24 ชั้น รวมทั้งส่วนควบ เฟอร์นิเจอร์ งานระบบ และอุปกรณ์ต่างๆ บนเนื้อที่ 1 ไร่ 34 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 60 ซอยต้นสน(ถนนหลังสวน ซอย 1) แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร</p>	<p>อายุของสัญญา 3 ปี ตามที่ต่ออายุสัญญา นับตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2558 ถึงวันที่ 19 กรกฎาคม 2561</p> <p>ระยะเวลาเช่าที่เหลือ (ณ 31 ธันวาคม 2560) 6 เดือน 19 วัน</p> <p>หน้าที่หรือภาระผูกพันของบริษัทตามสัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าจะรับผิดชอบในการดูแล ซ่อมแซม หรือการกระทำใดๆ ทั้งปวงบนทรัพย์สินที่เช่า และทรัพย์สินที่เช่าช่วง ในกรณีที่จำเป็นเพื่อให้ทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วงมีลักษณะเป็นโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ โดยให้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวถือเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานตามงบประมาณที่QHHRอนุมัติหรือได้กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงนี้</li> <li>- ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าตกลงดำเนินการจัดทำ และจัดส่งเอกสารให้แก่ QHHR ภายในเวลาที่กำหนด ได้แก่ งบกำไรขาดทุนประจำเดือน/รายไตรมาส / รายปี ในกรณีที่ QHHR ถูกฟ้องร้อง เรียกร้องให้รับผิดชอบ หรือขอใช้เงินจำนวนใดๆ เนื่องจากความคลาดเคลื่อนของข้อมูลผู้เช่าที่จัดทำและส่งให้แก่QHHR ผู้เช่าจะปลดเปลื้องความรับผิดชอบดังกล่าวโดยไม่ชักช้า</li> <li>- ผู้เช่าตกลงที่จะจัดส่งงบประมาณการดำเนินการ และงบประมาณการค่าใช้จ่ายที่เป็นทุนประจำปีของโครงการให้ QHHR ภายในกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วง</li> <li>- ผู้เช่าตกลงจะไม่ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ เว้นแต่การก่อหนี้หรือภาระผูกพันอันเกิดขึ้นเนื่องจากหรือวัตถุประสงค์ของการเช่าหรือการเช่าช่วง รวมทั้งผู้เช่าตกลงจะดำรงสัดส่วนของหนี้สินต่อทุน(Debt to Equity Ratio)ของผู้เช่าไว้ในอัตราไม่เกิน 2 ต่อ 1 โดยคำนวณเฉพาะการก่อหนี้ซึ่งเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ไม่รวมถึงการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น</li> <li>- ผู้เช่าจะดำรงทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วที่ปรากฏในงบการเงินประจำปีที่ได้รับจากการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีไว้ไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาทตลอดเวลา</li> <li>- ผู้เช่าจะไม่ก่อให้เกิดภาระผูกพันใดๆ เหนือทรัพย์สินที่เช่าและทรัพย์สินที่เช่าช่วง</li> <li>- ผู้เช่าตกลงจะจัดให้มีและจะดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆ ที่สำคัญต่อการประกอบกิจการโรงแรมและเซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ตลอดระยะเวลาตามสัญญาฉบับนี้</li> </ul>
--	---

#### 4.4. ภาวะค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โครงการบ้านพร้อมที่ดินเพื่อขายและโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและยังไม่ได้พัฒนาของบริษัทบางส่วนถูกใช้ค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (สำหรับรายละเอียดให้ดูหัวข้อ 4.1 และ 4.2 )

#### 4.5. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจที่ส่งเสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม แล้วแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ สำหรับนโยบายการบริหารงานจะให้ความอิสระในการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนบริษัทซึ่งรวมถึงจำนวนตัวแทน เพื่อเข้าร่วมบริหารบริษัทย่อยและเข้าร่วมเป็นกรรมการในบริษัทร่วมนั้นๆ โดยบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

ทั้งนี้ บริษัทสามารถสรุปเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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 คอนฟีเด้นซ์ ในอัตราร้อยละ 19)	รับบริหารงานสาธารณูปโภคส่วนกลาง โครงการบ้านของบริษัทและบริษัทย่อย	81	89
บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ไฮสท จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า	100	5
บริษัท เซนเตอร์ พอยต์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด	ธุรกิจอาคารที่พักอาศัยให้เช่าและโรงแรม	100	5

##### - เงินลงทุนที่ลงทุนโดยบริษัทย่อย (บริษัทลงทุนผ่านบริษัทย่อย)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ คอนฟีเด้นซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดย บริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	1,000
บริษัท คาซ่า วิลล์ (ระยอง 2553) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5
บริษัท คาซ่า วิลล์ (เพชรบุรี 2553) จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 100)	พัฒนาโครงการบ้านพร้อมที่ดิน และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย	100	5

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
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	สัดส่วนการ ถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่าตาม บัญชีตามวิธี ส่วนได้เสีย (ล้านบาท)
บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์	ธุรกิจค้าปลีก	19.87	760	3,918
บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เซียล กรุ๊ป จำกัด(มหาชน)	ลงทุนในธนาคาร	13.74	2,850	5,297
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ควอลิตี้ เฮ้าส์	ลงทุนในอสังหา ริทรัพย์ประเภทอาคาร สำนักงานให้เช่า	25.66	2,017	1,228
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการ เช่าควอลิตี้ เฮ้าส์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์	ลงทุนในอสังหาริม ทรัพย์ประเภทโรงแรมและ เซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์	31.33	1,053	350

สำหรับเงินลงทุนในบริษัทอื่นที่มีผลการดำเนินงานขาดทุน ได้แก่ Harbour View Corporation บริษัทมีนโยบายที่จะให้ความช่วยเหลือทางการเงินในรูปแบบเงินกู้ยืม และ/หรือการค้าประกัน ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท รวมทั้งติดตามการดูแลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 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	:	<a href="http://www.qh.co.th">www.qh.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	:	10,714,426,091 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	10,714,381,645 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท

### 6.2. ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

- 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ : 0-2009-9000  
โทรสาร : 0-2009-9991
- 2) ผู้สอบบัญชี : นางสาวรสพร เดชอุดม  
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 สำนักงานกฎหมายศิษย์พงษ์ เจริญพานิช จำกัด  
970/4 บ้านสวนลาซาล ถนนศรีนครินทร์ ซอยลาซาลตัดใหม่  
แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260  
โทรศัพท์ 0-2710-5208-9  
โทรสาร 0-2009-9991
- บริษัท สำนักงานกฎหมายที่ 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
- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)  
333 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500  
โทรศัพท์ : 0-2645-5555  
โทรสาร : 0-2236-0501
- ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)  
สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร  
กรุงเทพฯ 10900  
โทรศัพท์ : 0-2544-1000 โทรสาร : 0-2937-7783
- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)  
35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา  
กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ : 0-2208-8989  
โทรสาร : 0-2256-8619
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา  
กรุงเทพมหานคร 10250  
โทรศัพท์ : 0-2296-3999  
โทรสาร : 0-2296-3080

- 5) **บริษัทหลักทรัพย์จัดการ  
กองทุน** : บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด  
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