

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2532 โดยเริ่มจากการรวมกลุ่มของผู้ก่อตั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มนายธีรชัย ปัญจทรัพย์ กลุ่มนายสุเมธ เตชะไกรศรี และกลุ่มนายศิริชัย เจริญศักดิ์วัฒนา ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท เพื่อพัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงานแห่งแรกบนถนนพระราม 4 ได้แก่ “อาคารลุมพินี ทาวเวอร์” ความสูง 38 ชั้น ซึ่งปัจจุบันเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท และได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2537 ปัจจุบันบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง โดยเริ่มจากการหาทำเลที่เหมาะสมตามกลยุทธ์ของบริษัท แล้วจึงกำหนดรูปแบบการพัฒนาในด้านต่างๆ รวมถึงการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้างภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด และการบริหารชุมชนภายหลัง การส่งมอบโดยบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ด้วย “ค่านิยมองค์กร” (Core Values) ที่เป็นแกนหลักในการขับเคลื่อน เพื่อก่อให้เกิดความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยในเบื้องต้นตามพระราชบัญญัติอาคารชุดกำหนดให้เจ้าของโครงการเป็นผู้ดำเนินการในการบริหารอาคารในระยะแรก บริษัทจึงได้จัดตั้งบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ขึ้น ให้เป็นผู้รับผิดชอบงาน “บริหารอาคาร” ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงนโยบายการให้ความสำคัญต่อการบริการหลังการขายและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม ปัจจุบันแนวคิดดังกล่าว ได้มีพัฒนาการจากการ “บริหารอาคาร” โดยปรับเปลี่ยนเป็น “บริหารชุมชน” เพื่อก่อให้เกิดคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมต่อผู้อยู่อาศัยภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” อันเป็นตัวตนที่แท้จริง ซึ่งส่งผลต่อความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์ “ลุมพินี”

บริษัท พรสันติ จำกัด เป็นบริษัทที่บริษัทเคยเข้ารับบริหารโครงการให้เมื่อปี 2536 ต่อมาบริษัทได้ควรวรรณาเข้ามาเป็นบริษัทย่อย หลังวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2544 บริษัทได้ร่วมกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เขียววงศ์ จำกัด เพื่อจัดตั้ง บริษัท แกรนด์ ยูนิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยมีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการอาคารสร้างค้าง และมอบหมายให้ บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการบริหารอาคาร ในปลายปี 2550 ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นอีกหนึ่งบริษัท คือ บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อรองรับการขายงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

โดยในปี 2552 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการใหม่ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง

บริษัท พรสันติ จำกัด พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มที่มีใช้อาคารชุดพักอาศัย เพื่อขยายฐานธุรกิจและลดความเสี่ยงในกลยุทธ์มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่ม

บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด รับผิดชอบในการบริหารงานก่อสร้างทั้งหมดของกลุ่ม โดยมุ่งเน้นในการส่งมอบ “คุณค่าผลิตภัณฑ์” ให้กับผู้อยู่อาศัย

บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด รับผิดชอบในการให้บริการกับลูกค้าหลังการส่งมอบทั้งผู้อยู่อาศัยจริงและนักลงทุน โดยมุ่งเน้นในการส่งมอบ “คุณค่าบริการ” โดยเฉพาะบริหารจัดการให้เกิด “ชุมชนน่าอยู่”

ต่อมา ในปี 2554 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการองค์กรอีกครั้ง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงาน โดยได้ย้ายฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด จากเดิมที่เคยอยู่ที่บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด มาไว้ที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างเต็มรูปแบบ

นอกจากนี้ ยังได้จัดตั้ง บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด ด้วยการแยกฝ่ายบริหารงานรักษาความสะอาดออกจากบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เพื่อรับผิดชอบในงานบริการชุมชน โดยเฉพาะงานบริการทำความสะอาดและความปลอดภัยด้วยการสร้างงานบริการให้กับสตรีด้วยโอกาส ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอิงกระบวนการ ซึ่งโครงสร้างองค์กรใหม่นี้จะทำให้บริษัทเติบโตในเชิงปริมาณควบคู่ไปกับการเติบโตเชิงคุณภาพและเป็นไปตามนโยบายในการพัฒนาเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งนี้บริษัทได้ศึกษาแนวคิด “กิจการเพื่อสังคม” (Social Enterprise) ซึ่งจะเป็นการต่อยอดและขยายงานด้านบริการเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างรายได้คุณภาพชีวิต คัดค้าน และความสุขของพนักงานในบริษัท และสามารถนำผลกำไรคืนให้กับสังคมในรูปแบบที่กำหนดในอนาคต ซึ่งในขณะจัดทำรายงานฉบับนี้ บริษัทอยู่ในระหว่างการศึกษากฎหมายเกี่ยวกับการส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมที่จะมีในอนาคต โดยกรอบแนวคิดของวิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นหนึ่งในกิจกรรมที่จะทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง ซึ่งเป็นแนวทางในการส่งเสริมการพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนทุกภาคส่วน โดยเฉพาะในภาคเอกชนให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างเกื้อกูลกันภายใต้รูปแบบองค์กรทางสังคม โดยเป้าหมายสำคัญของการประกอบธุรกิจ คือ การนำกำไรที่ได้จากการดำเนินการกลับคืนสู่สังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเมื่อกฎหมายมีผลบังคับใช้แล้ว บริษัทจะดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ขั้นตอนหรือกระบวนการในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาทบทวน และอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเป็นการประชุมของคณะกรรมการบริษัทร่วมกับฝ่ายบริหารของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อพิจารณาและอนุมัติแผนธุรกิจ (หมายถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมาและแผนการดำเนินงานในช่วงปีต่อไป) ซึ่งจะจัดขึ้นในเดือนธันวาคมของทุกปี

ทั้งนี้ ในการกำหนดวิสัยทัศน์จะกำหนดจากการประเมิน SWOT Analysis (ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก) แล้ว จึงกำหนดพันธกิจ เป้าประสงค์ และกลยุทธ์หลัก เพื่อนำไปสู่วิสัยทัศน์ รวมทั้งการกำหนด KPIs (Key Performance Indicators) เป็นดัชนีในการบริหารจัดการ และในทุกๆ ปี คณะกรรมการบริษัทจะทบทวนกลยุทธ์หลัก โดยประเมินจาก SWOT Analysis และความเสี่ยงในมิติต่างๆ เพื่อปรับให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

อนึ่ง ในทุกๆ ไตรมาส คณะกรรมการบริหารจะจัดให้มีการประชุมในทุกสายงานของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อประเมินแผนธุรกิจและ Activated KPIs จากทุกสายงาน และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาในทุกๆ ไตรมาส

1) วิสัยทัศน์ในช่วงที่ผ่านมาของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และแผนธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งการกำหนดวิสัยทัศน์ จะดำเนินการใหม่ทุก 3 ปี เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและนำไปสู่เป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงความสมดุลของผลตอบแทนทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม อีกทั้งยังคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมด้วยการดำเนินงานภายใต้หลักธรรมาภิบาล รวมถึงการกำหนดพันธกิจในแต่ละปีเพื่อให้สอดคล้องกับ สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งขับเคลื่อนด้วยวิถีแอล.พี.เอ็น. (LPN Way) ที่หล่อหลอมมาจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ การประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2560 คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาและอนุมัติวิสัยทัศน์ช่วงที่ 6 คือ ช่วงปี 2560 - 2562 ดังนี้

- ช่วงที่ 1 : ปี 2545 - 2547 • ผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย สำหรับกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงกลาง-ล่าง
- ช่วงที่ 2 : ปี 2548 - 2550 • ดำรงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำตลาด และเพิ่มพูนประสิทธิภาพด้วยการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยแบบบูรณาการ เพื่อการสร้างสรรค์ชุมชนคุณภาพ
- ช่วงที่ 3 : ปี 2551 - 2553 • มุ่งมั่นดำเนินการในการรักษาภาวะผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย ด้วยการสร้างสรรค์คุณค่าแบบบูรณาการ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมและพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในชุมชน โดยที่ยังคงไว้ซึ่งผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอย่างยั่งยืนภายใต้หลักธรรมาภิบาล
- ช่วงที่ 4 : ปี 2554 - 2556 • เป็นผู้นำในการพัฒนาที่พักอาศัยในเมืองด้วยการสร้างสรรค์และส่งมอบคุณค่าแบบบูรณาการแก่ผู้มีส่วนได้เสียในการดำเนินงาน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและการเติบโตอย่างยั่งยืน
- ช่วงที่ 5 : ปี 2557 - 2559 • คงไว้ซึ่งสถานะผู้นำในการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ภายใต้แนวทาง “ชุมชนน่าอยู่” ด้วยการดำเนินการตามวิถี “องค์กรคุณค่า” เพื่อการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน
- ช่วงที่ 6 : ปี 2560 - 2562 • สร้างความสมดุลและบูรณาการประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และพัฒนาที่พักอาศัยในมิติผลประโยชน์รอบการ รวมถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียจากการดำเนินงาน เพื่อเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน
 - นิยาม “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” คือ ชุมชนลุ่มพินิจที่ผู้อยู่อาศัยทุกวัยอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข โดยมีองค์ประกอบที่เหมาะสม มีคุณภาพชีวิต สิ่งแวดล้อมและสังคมที่ดี รวมทั้งจิตสำนึกของการร่วมใจ ห่วงใย และแบ่งปัน
 - นิยาม “องค์กรคุณค่า” คือ องค์กรที่ได้มีการพัฒนาคุณค่าแบบบูรณาการในการดำเนินงานทุกภาคส่วน เพื่อส่งมอบให้กับผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งสิ่งแวดล้อมและสังคม

2) พันธกิจ ปี 2561

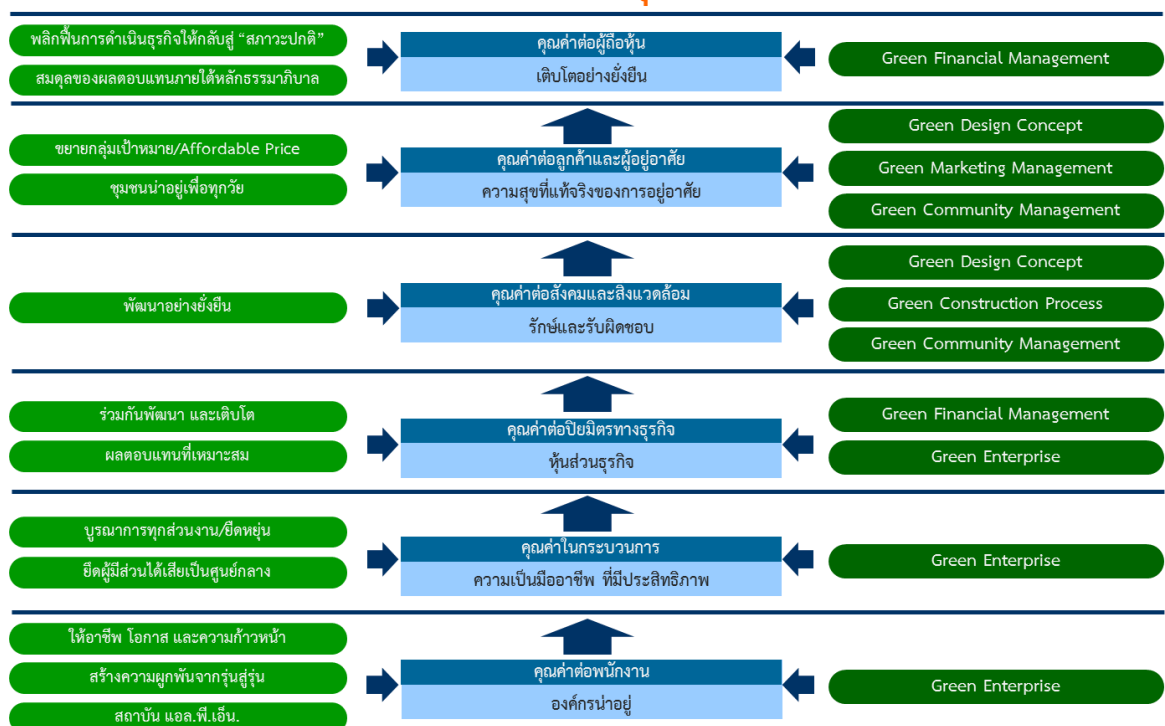
คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติพันธกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2560 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2560 ได้พิจารณาอนุมัติพันธกิจปี 2561 ดังนี้

- ผู้ถือหุ้น** : พลิกฟื้นการดำเนินธุรกิจให้กลับสู่ “สภาวะปกติ” (Turn Around) ด้วยการสร้างความสมดุล และบูรณาการประสิทธิภาพ เพื่อให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมภายใต้หลักธรรมาภิบาล
- ลูกค้า / ผู้อยู่อาศัย** : ส่งมอบ “ความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” ภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” ด้วยราคาที่เหมาะสม (Affordable Price) กับลูกค้าทุกกลุ่ม
- สังคมและสิ่งแวดล้อม** : ดำเนินงานอย่างรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียตามแนวทาง 6 Green LPN เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน
- ปียมิตรทางธุรกิจ** : ร่วมกันพัฒนา เพื่อความเติบโตและผลตอบแทนที่เหมาะสมภายใต้ความเป็น “หุ้นส่วนธุรกิจ”
- พนักงาน** : ให้อาชีพ ให้โอกาส ให้ความก้าวหน้า พร้อมเสริมสร้างศักยภาพให้มีความสามารถในการแข่งขันภายใต้วิถีแอล.พี.เอ็น. ด้วยความผูกพันและห่วงใยจากฐานสู่รุ่น
- การดำเนินการภายใน** : บูรณาการการดำเนินงานภายในองค์กร ด้วยความเป็นมืออาชีพอย่างมีประสิทธิภาพและยืดหยุ่น พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง โดยยึดผู้มีส่วนได้เสียเป็นศูนย์กลางของการดำเนินงาน (Human Centric)

3) แผนภูมิกลยุทธ์ของบริษัท ปี 2561

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติแผนภูมิกลยุทธ์ของบริษัทเป็นประจำทุกปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2560 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2560 ได้พิจารณาอนุมัติแผนภูมิกลยุทธ์ปี 2561 ดังนี้

องค์กรแห่งคุณค่า



ทั้งนี้ ในกระบวนการนำกลยุทธ์มาปฏิบัติ นั้น คือ การนำกลยุทธ์หลัก Corporate Strategy มากำหนดเป็น Action Plan Strategy ในรูปแบบ KPIs โดยจะมีการ Activated ในทุกระดับสายงานเป็นประจำทุกเดือน และ Activated ในระดับกรรมการบริหารเป็นประจำทุกไตรมาส

4) เป้าประสงค์ (Goal) ของบริษัทย่อย

บริษัท พรสันติ จำกัด

กระจายฐานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่ไม่ใช่อาคารชุด โดยคงไว้ซึ่ง “คุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการ” ตามมาตรฐานของ LPN

บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด

บริหารจัดการและพัฒนา “คุณค่าบริการ” ของชุมชนลุมพินี ภายใต้มาตรฐานที่เข้มข้นและต่อเนื่อง เพื่อนำไปสู่ “ชุมชนน่าอยู่ยั่งยืน”

บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

บริหารโครงการร่วมกับ LPN TEAM ในการส่งมอบ “คุณค่าผลิตภัณฑ์” แบบบูรณาการให้กับลูกค้า

บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด

มุ่งเน้นการพัฒนา ฝึกอบรม เพื่อให้ก้าวไปสู่การเป็นพนักงานบริการชุมชนที่มีคุณภาพ ภายใต้ดัชนีวัดความสุขของพนักงานที่ไม่น้อยกว่า 90% ขยายขอบเขตงานบริการอาคารชุดออกไปสู่นิติบุคคลอาคารชุดต่างๆ ตั้งแต่ ปี 2560

บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

วิจัยและพัฒนาองค์ความรู้ เพื่อเพิ่ม “คุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการ” ที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1) การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงาน

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และการบริหารงานนับจากวันจัดตั้งบริษัทสรุปได้ดังนี้

- ปี 2532
 - บริษัทถือกำเนิดขึ้นจากบุคคลหลากหลายสาขาอาชีพที่มีความมุ่งมั่นร่วมกันในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพให้แก่สังคมไทย โดยก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2532 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท และเริ่มต้นพัฒนาโครงการ “ลุมพินี ทาวเวอร์” อาคารชุดสำนักงานสูง 38 ชั้นแห่งแรกบนถนนพระราม 4 ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่จนถึงปัจจุบัน
- ปี 2533
 - นอกจากการพัฒนาโครงการแล้ว ระยะแรกของการดำเนินงานยังเป็นช่วงเวลาของการขยายการลงทุนและการพัฒนาการให้บริการภายใต้การดำเนินงานของบริษัทและบริษัทในเครือ โดยบริษัทได้ลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 10 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว 50 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการ พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ มูลค่าโครงการประมาณ 3,600 ล้านบาท
- ปี 2535
 - จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.88 มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้บริการด้านธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการบริหารอาคารแก้นิติบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ ที่บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาขึ้น เป็นการให้บริการหลังการขายและสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพชีวิตของลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ถือเป็นนโยบายในการสร้างความแตกต่างและเป็นจุดแข็งในการแข่งขัน
- ปี 2536
 - เพิ่มการลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท
- ปี 2537
 - ภายในระยะเวลา 5 ปีของการดำเนินงานบริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2537 ทะเบียนเลขที่ บมจ.477 โดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับบริษัทเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ใช้ชื่อหลักทรัพย์ว่า “LPN” และได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9.2 ล้านหุ้น เพื่อจัดสรรให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และราคาเสนอขายต่อหุ้น 64 บาท ซึ่งต่อมาได้เพิ่มทุนเป็น 460 ล้านบาท เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2537
 - ร่วมลงทุนในบริษัท Elec & Eltek (Guangzhou) Real Estate Development Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศฮ่องกงเป็นจำนวนเงิน 12,720,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของทุนชำระแล้ว

- ปี 2539
- ร่วมลงทุนในบริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจประเภทวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนเงิน 10,200,000 บาท หรือ 1,020,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนหรือมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
 - บริษัทลงนามในสัญญากู้เงินตราต่างประเทศกับธนาคารชั้นนำ 5 แห่งของประเทศสิงคโปร์ เป็นยอดเงินรวม 20,000,000 เหรียญ อายุสัญญา 3 ปี ในอัตราดอกเบี้ย SIBOR +1.20 เพื่อนำมาพัฒนาโครงการ แอล.พี.เอ็น.สุขุมวิท ทาวเวอร์
- ปี 2540
- บริษัทประสบปัญหาจากวิกฤติเศรษฐกิจและผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน อีกทั้งสถาบันการเงินหยุดการสนับสนุนเงินกู้เพื่อการก่อสร้าง ในขณะที่บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างถึง 3 โครงการ รวมถึงลูกค้าหยุดการผ่อนชำระ ทำให้ขณะนั้นบริษัทมีหนี้สินเกินกว่าจะชำระได้ บริษัทจึงจำเป็นต้องหยุดการจ่ายดอกเบี้ยกับสถาบันการเงิน รวมถึงปรับเปลี่ยนแผนการก่อสร้าง โดยมุ่งดำเนินงานเฉพาะในโครงการที่ใกล้แล้วเสร็จด้วยการสนับสนุนที่ดีจากปียมิตรของบริษัท
 - ขยายงานบริการของบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เนื่องจากเล็งเห็นช่องว่างของตลาดในช่วงภาวะซบเซาทางเศรษฐกิจ และเพื่อเป็นการรักษาบุคลากรจึงได้ขยายส่วนงานบริการต่างๆ ขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของตลาด เช่น งานบริการระบบรักษาความปลอดภัย งานบริการรักษาความสะอาด งานซ่อมบำรุงระบบปรับอากาศ เป็นต้น
 - ปรับโครงสร้างองค์กรและพัฒนาประสิทธิภาพของบุคลากร เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ นอกจากนี้ นายจำลอง รัตนกุลเสรีเรงฤทธิ์ ได้ขอลาออกจากประธานกรรมการบริษัทเนื่องจากปัญหาสุขภาพ และนายพงษ์ สารสิน ขอลาออกจากกรรมการบริษัท เนื่องจากภารกิจในขณะนั้นทำให้ไม่สามารถให้เวลาได้เต็มที่ คณะกรรมการบริษัทจึงได้เรียนเชิญ นายโมรา บุญผล เข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทแทน
- ปี 2541
- ถอนการลงทุนใน Elec & Eltek (Guangzhou) Real Estate Development Ltd. เนื่องจากมีการชะลอโครงการตามแผนการพัฒนา ประกอบกับสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้บริษัทขาดสภาพคล่อง การถอนการลงทุนในครั้งนี้มีผลทำให้บริษัททำกำไรในส่วนต่างอัตราแลกเปลี่ยนประมาณ 3,390,000 บาท
- ปี 2542
- เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2542 บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท คาเธ่ย์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยร่วมกันกำหนดแนวทางในการเจรจาปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ทุกราย รวมถึงการวางแผนงานเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้จัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2542 เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2542 ณ ห้องประชุมใหญ่ของบริษัท เพื่อพิจารณาเรื่องการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากเดิม 460 ล้านบาท เป็น 3,983 ล้านบาท โดยการออกหุ้นใหม่เป็นหุ้นสามัญเพื่อการเพิ่มทุนจำนวน 352,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมจำนวน 3,523 ล้านบาท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2542 มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทขายเงินลงทุนในหุ้นของบริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ในมูลค่าหุ้นละ 0.01 สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจซบเซาในขณะนั้น ทำให้บริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจการค้าวัสดุก่อสร้างต้องประสบภาวะขาดทุน และส่วนของผู้ถือหุ้นติดลบ อีกทั้ง บริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ไม่สามารถสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทได้
 - บริษัทสามารถเจรจาปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้สถาบันการเงินในปี 2542 คิดเป็นมูลหนี้ทั้งสิ้น 3,132,610,000 บาท และสามารถสรุปแนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ส่วนที่เหลือในมูลหนี้ประมาณ 170 ล้านบาท เรียบร้อยในเดือน กุมภาพันธ์ 2543 จึงถือได้ว่าบริษัทสามารถทำการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ทั้งหมดในมูลหนี้รวมทั้งสิ้น 3,305,930,000 บาท
- ปี 2544
- บริษัทริเริ่มการพัฒนาชิตี้คอนโดในเมือง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นต่างชะลอการพัฒนาโครงการใหม่ โดยเริ่มที่โครงการลุมพินี เฟลส สาทร เป็นแห่งแรก และได้รับการตอบรับอย่างดี จนเป็นต้นแบบของการพัฒนาชิตี้คอนโดของผู้ประกอบการอื่นๆ ในระยะต่อมา
 - เดือนพฤศจิกายน 2544 บริษัทได้ตกลงทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ยาววงศ์ จำกัด จัดตั้งบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ขึ้น เพื่อพัฒนาโครงการวอเตอร์ คลิฟ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างค้างบนถนนรัชดา-พระราม 3 ที่หยุดดำเนินการตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวได้เข้าฟื้นฟูและพัฒนาโครงการใหม่ ภายใต้ชื่อ “ลุมพินี เฟลส วอเตอร์คลิฟ” โดยมีบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการเจรจากับกลุ่มผู้ซื้อเดิม

- ปี 2545
- บริษัทชำระหนี้คืนตามแผนปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ทั้งหมด กลายเป็นบริษัทที่ “ไม่มีหนี้สิน หากแต่มีบุคลากร ซึ่งบริษัทรักษาไว้และได้รับการหล่อหลอมในช่วงวิกฤติให้กลายเป็นทรัพย์สินที่มีคุณภาพและดำรงตัวตนความเป็น LPN จนถึงปัจจุบัน”
 - ซีทีคอนโดทุกโครงการของบริษัทประสบความสำเร็จอย่างสูง นอกจากนี้บริษัทยังได้ร่วมทุนกับปิยมิตร เพื่อพัฒนาอาคารที่ยังสร้างค้างไว้จนเสร็จสมบูรณ์
 - อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจาก 3,983 ล้านบาท เป็น 460 ล้านบาท โดยเป็นการลดส่วนของหุ้นที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่าย และเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 750 ล้านบาท คิดเป็นทุนจดทะเบียนรวม 1,210 ล้านบาท พร้อมกับการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิให้สมบูรณ์สอดคล้องกัน
 - เพิ่มทุนจำนวน 750 ล้านบาท โดยเป็นการออกหุ้นสามัญ 75 ล้านหุ้น แบ่งเป็น
 - (1) 27,600,000 หุ้น สำหรับผู้ถือหุ้นเดิม ในสัดส่วน 5 หุ้นเดิม มีสิทธิซื้อ 3 หุ้นใหม่
 - (2) 29,900,000 หุ้น สำหรับการใช้สิทธิแปลงใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นหุ้นสามัญ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 29,900,000 หน่วย แบ่งเป็น
 - ก. ใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 27,600,000 หน่วย จัดสรรแก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในอัตราส่วน 1 หุ้นใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ
 - ข. ใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 2,300,000 หน่วย จัดสรรแก่กรรมการและพนักงานบริษัทจำนวนไม่เกิน 35 ราย
 - (3) 17,500,000 หุ้น สำหรับการแปลงหนี้เป็นทุนของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
 - (4) บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท ยูไนเต็ด แอ็ดไวเซอร์รี เซอร์วิส จำกัด เป็นที่ปรึกษาในการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- ปี 2547
- จากความสำเร็จของบริษัทในการพัฒนาที่พักอาศัย โดยเฉพาะซีทีคอนโดใจกลางเมืองในระดับราคาล้านบาทต้นๆ ทำให้บริษัทได้รับการยอมรับให้เป็นผู้นำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยระดับกลาง
 - ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2547 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2547 มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท ทำให้จำนวนหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจากเดิม 121 ล้านหุ้น เป็น 1,210 ล้านหุ้น นอกจากนี้ ยังได้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 276,706,550 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,486,706,550 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,486,706,550 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
 - บริษัทเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จากร้อยละ 25 เป็นร้อยละ 33.33
- ปี 2548
- ศาสตราจารย์โมรา บุญยผล ประธานกรรมการบริษัท ได้ถึงแก่กรรมเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2548 และมีมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2548 ได้มีมติแต่งตั้ง นายปรกรณ์ ทวีสิน ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 11 สิงหาคม 2548
- ปี 2549
- ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2549 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2549 มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนจาก 1,486,706,550 บาท เป็น 1,475,698,768 บาท โดยตัดหุ้นสามัญส่วนที่เหลือจากการสำรองไว้ เพื่อรองรับการใช้สิทธิในการแปลงใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 11,007,782 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท และอนุมัติแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียน
- ปี 2550
- บริษัทได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการร่วมลงทุนในบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยลดสัดส่วนการถือหุ้นลงจากเดิมร้อยละ 33.33 เป็นร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน และได้จัดตั้งบริษัท ลุมพินี โปรเจกต์ มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารงานก่อสร้าง
- ปี 2551
- จากวิกฤติสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ด้อยคุณภาพ (Subprime) ที่เกิดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาและสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทยในช่วงปลายปี 2551 มีผลกระทบต่อดตลาดเงินในประเทศ และก่อให้เกิดความผันผวนในตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้ส่งเสริมให้บริษัทจดทะเบียนจัดโครงการซื้อหุ้นคืน (Treasury Stocks) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน ดังนั้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 6/2551 เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2551 จึงได้มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืน เนื่องจากราคาดัชนีในตลาดช่วงนั้นต่ำกว่าปัจจัยพื้นฐานของบริษัท โดยกำหนดวงเงินที่จะใช้ในการซื้อคืนเป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท โดยมีจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนประมาณ 62 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 4.20 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดคือ 1,475,698,768 หุ้น และเป็นการซื้อเฉพาะในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเท่านั้น โดยมีระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 24 ตุลาคม 2551 ถึงวันที่ 23 เมษายน 2552

- ปี 2552
- ตามมติคณะกรรมการบริษัทที่จัดทำโครงการซื้อหุ้นคืน (Treasury Stocks) เมื่อปี 2551 นั้น บริษัทได้ซื้อหุ้นคืนจำนวนทั้งสิ้น 8,146,300 หุ้น ในราคาเฉลี่ย 2.19 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 17,841,198 บาท และได้ขายหุ้นซื้อคืนจำนวนดังกล่าวระหว่างวันที่ 3-11 ธันวาคม 2552 ในราคาเฉลี่ย 7.01 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินรวม 57,103,415 บาท ซึ่งบริษัทได้กำไรจากการขายหุ้นซื้อคืนจำนวนเงินทั้งสิ้น 39,262,226 บาท
- ปี 2553
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจในการกำหนดรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ เกี่ยวกับหุ้นกู้
 - บริษัทได้เริ่มใช้มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 18 เรื่องรายได้ (ปรับปรุง 2552) และมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ประกาศใหม่ฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์พนักงาน ก่อนที่มาตรฐานบัญชีดังกล่าวให้ถือปฏิบัติได้มีการแสดงอยู่ในงบการเงินปี 2553 และ 2552 เรียบร้อยแล้ว โดยการใช้มาตรฐานบัญชีดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานหรือผลประกอบการของบริษัทในทุกมิติ การบัญชีดังกล่าวมีผลบังคับใช้ 1 มกราคม 2554 มี 22 ฉบับ และ 1 มกราคม 2556 อีก 2 ฉบับ
- ปี 2554
- บริษัทได้แยกฝ่ายรักษาความสะอาดออกจากบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด และจัดตั้งเป็นบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านรักษาความสะอาด เพื่อสร้างอาชีพรายได้ และคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่สตรีด้วยโอกาส ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีเป้าหมายระยะยาวของบริษัทดังกล่าวให้ดำเนินงานในลักษณะขององค์กรเพื่อสังคม (Social Enterprise)
 - เพิ่มการลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด จาก 195,000,000 บาท เป็น 350,000,000 บาท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 กำหนดให้บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินรวม
- ปี 2555
- ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2555 นายธีรชัย ปัญจทรัพย์ กรรมการบริษัทได้แจ้งความประสงค์ไม่ขอดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ดังนั้นกรรมการบริษัทจึงมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน นับตั้งแต่วันที่ 29 มีนาคม 2555 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2555 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2555 ได้มีมติตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม โดยแต่งตั้งนายพิเชษฐ ศุกกิจจานุสันต์ เป็นประธานอนุกรรมการกำกับดูแลกิจการด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2555 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2555 ได้มีมติเปลี่ยน “คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน” เป็น “คณะกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล” โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 14 ธันวาคม 2555 เป็นต้นไป โดยองค์คณะของคณะกรรมการยังคงเป็นชุดเดิม
 - บริษัทได้ขอลงตัวจากเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยการขายหุ้นสามัญให้แก่บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)
 - บริษัท พรสันติ จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จเป็นปีแรก คือ โครงการลุมพินี ทาวน์ เฟส รัชโยธิน-เสนาฯ และโครงการลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ ลาดพร้าว-สเทชั่น
- ปี 2556
- นางยุพา เตชะไกรศรี ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เนื่องจากบริษัทได้ขอลงตัวจากการเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในปี 2555
- ปี 2557
- นายเทพ รุ่งธนาภิรมย์ ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ดังนั้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2557 จึงมีมติแต่งตั้ง นายชันธชัย วิจักขณะ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล แทนนายเทพ รุ่งธนาภิรมย์ โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งเท่าที่คงเหลืออยู่ของนายเทพ รุ่งธนาภิรมย์ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 8 สิงหาคม 2557 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 นายปรกรณ์ ทวีสิน แจ้งความประสงค์ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ดังนั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 จึงได้มีมติแต่งตั้งการดำรงตำแหน่งของกรรมการและกรรมการชุดย่อย โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ดังนี้

- | | | |
|-------------------------------------|-------------|---|
| 1) แต่งตั้ง นายปรกรณ์ ทวีสิน | ดำรงตำแหน่ง | ประธานกิตติมศักดิ์ |
| 2) แต่งตั้ง นายอมรศักดิ์ นพรมภา | ดำรงตำแหน่ง | ประธานกรรมการบริษัท |
| 3) แต่งตั้ง นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ | ดำรงตำแหน่ง | ประธานกรรมการตรวจสอบ และ
ประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล |
| 4) แต่งตั้ง นายทวีชัย จิตตสรณชัย | ดำรงตำแหน่ง | กรรมการตรวจสอบ |
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2557 ได้มีมติแต่งตั้ง นายจรัญ เกษร ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทนนายปรกรณ์ ทวีสิน โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งเท่าที่คงเหลืออยู่ของนายปรกรณ์ ทวีสิน โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป
- ปี 2558
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2553 โดยเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และเป็นการเสนอขาย เฉพาะนักลงทุนสถาบัน และ/หรือนักลงทุนรายใหญ่ ในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยในปี 2558 บริษัทได้ออกหุ้นกู้ ประเภทเสนอขายในกรณีจำกัดจำนวน 2 ครั้ง วงเงินรวม 850,000,000.- บาท (แปดร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
- ปี 2559
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2553 จำนวน 5 ครั้ง วงเงินรวม 750,000,000.- บาท (เจ็ดร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายชันธิชัย วิจักขณะ กรรมการบริษัท ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระของบริษัท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายชันธิชัย วิจักขณะ กรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2559 เป็นต้นไป
 - นายทวีชัย จิตตสรณชัย กรรมการบริษัท ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการตรวจสอบ และ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 6 มิถุนายน 2559 เป็นต้นไป
 - นายทวีชัย จิตตสรณชัย กรรมการบริษัท ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 เป็นต้นไป
- ปี 2560
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2553 จำนวน 3 ครั้ง วงเงินรวม 1,000,000,000.- บาท (หนึ่งพันล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2560 มีมติอนุมัติแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 3 วัตถุประสงค์ของบริษัท โดยเพิ่มวัตถุประสงค์จากเดิม 46 ข้อ เป็นวัตถุประสงค์เป็น 54 ข้อ
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2560 เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2560 มีมติเข้าร่วมทุนกับ บริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ช. การช่างเรียลเอสเตท จำกัด และผู้ถือหุ้นอื่นๆ ที่เป็นบุคคลในการจัดตั้ง บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาและบริหารโครงการพักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งตั้งอยู่ที่ ตำบลกมลา อำเภอกะทู้ จังหวัดภูเก็ต เป็นเงิน 375,000,000.- บาท (สามร้อยเจ็ดสิบล้านบาทถ้วน) โดยบริษัทมี สัดส่วนของการลงทุนในอัตราร้อยละ 25 ของเงินลงทุนทั้งหมด 1,500,000,000.- บาท (หนึ่งพันห้าร้อยล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2560 มีอนุมัติการปรับโครงสร้างธุรกิจของ บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และลดสัดส่วนการถือครองหุ้นจากเดิมอัตรา ร้อยละ 99.93 ลดลงเหลืออัตราร้อยละ 52 โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหม่เข้ามาและดำเนินการเปลี่ยนโครงสร้างเงินทุน ดังนี้
 - ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท
 - มูลค่าหุ้นละ 5.-บาท
 - บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 ได้ดำเนินการ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) เป็น 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน)

2) การพัฒนาการของการประกอบธุรกิจ

ตลอดเวลากว่า 2 ทศวรรษที่บริษัทดำเนินธุรกิจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยยึดหลักของความสัมพันธ์ในการดำเนินการ ซึ่งมีพัฒนาการมาโดยลำดับ อันเกิดจากการศึกษาวิจัยพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการบริการ โดยเฉพาะการบริการหลังการขาย อันได้แก่ “การบริหารอาคารภายหลังการส่งมอบ” ซึ่งเป็นที่มาของแบรนด์ “ลุมพินี” และ “ชุมชนน่าอยู่” ที่ได้รับการยอมรับในปัจจุบัน โดยสามารถแบ่งพัฒนาการที่สำคัญออกเป็นระยะดังนี้

- ปี 2532-2541 • ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร โดยมีการพัฒนาโครงการในหลากหลายรูปแบบทั้งอาคารชุดสำนักงาน อาคารชุดพักอาศัย มินิออฟฟิศ เซตอุตสาหกรรมขนาดย่อม รวมถึงโครงการจัดสรรย่านชานเมือง โดยโครงการต่างๆ ส่วนมากมักเป็นอาคารสูงตั้งอยู่ใจกลางเมือง จนบริษัทได้รับการขนานนามว่าเป็น “ผู้ชำนาญด้านอาคารสูง” (High Rise Expertise) โดยกลยุทธ์ในช่วงแรกเน้นการพัฒนาโครงการด้วยการบุกเบิกทำเลใหม่ๆ ในบริเวณที่มีความหนาแน่นสูง การคมนาคมสะดวกใกล้ทางขึ้น-ลงทางด่วน (Blue Ocean Strategy) เช่น บริเวณถนนพระราม 4 และ ถนนพระราม 3 โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อให้บริการด้านธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการบริหารอาคารแก้นิติบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ ที่บริษัทพัฒนาและยังมีการร่วมลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการ พี.เอส.ที. ในระยะต่อมาได้มีการเพิ่มการลงทุน จนปัจจุบัน บริษัท พรสันติ จำกัด ถือเป็นหนึ่งในบริษัทย่อยของบริษัท
- ปี 2542-2546 • หลังจากปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ บริษัทได้เริ่มกลับมาพัฒนาโครงการอีกครั้งหนึ่ง โดยอาศัยโอกาสทางการตลาดที่มีอยู่ในขณะนั้นด้วยการสร้างกระแสความนิยม “ซีดีคอนโด” หรือคอนโดเนียมในราคาเริ่มต้นๆ ภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี” สำหรับผู้มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นเลือกพัฒนาโครงการแนวราบสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับบน ซึ่งส่วนใหญ่เป็น “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” ตามกระแสของตลาดในขณะนั้น ซึ่งบริษัทประสบความสำเร็จในการปิดการขายในทุกโครงการที่เปิดตัว ในขณะนั้น โดยสามารถปิดการขายทั้งโครงการภายในระยะเวลาอันสั้น ซึ่งส่งผลให้บริษัทเติบโตมาตามลำดับ จนได้รับความเชื่อมั่นจากตลาดในฐานะผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในเมือง โดยปัจจัยที่นำมาซึ่งความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ประกอบไปด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดอันได้แก่ การกำหนดกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus Strategy) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง (Product Differentiation) ภายใต้แนวคิด “LPN Design” ที่มีประโยชน์ใช้สอยครบถ้วนภายใต้พื้นที่ห้องชุดขนาด 30 ตร.ม. สำหรับห้องชุดแบบสตูดิโอ และขนาด 60 ตร.ม. สำหรับห้องชุดแบบ 2 ห้องนอนที่ได้พัฒนามาอย่างต่อเนื่อง ความแตกต่างทางด้านการบริการ (Service Differentiation) อันได้แก่ “การบริหารอาคารชุด” ซึ่งถือเป็นการบริการหลังการขาย โดยในระยะหลังได้มีการปรับเปลี่ยนแนวคิดมาเป็น “การบริหารชุมชน” ตามกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” และปัจจัยสุดท้าย คือ ผู้นำต้นทุน (Cost Leadership) โดยทางบริษัทได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายของที่อยู่อาศัยในระดับกลางถึงกลางล่าง ซึ่งมีข้อจำกัดด้านราคาจึงต้องให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย (Cost Management) ในทุกกระบวนการ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาที่กลุ่มเป้าหมายของบริษัทสามารถเป็นเจ้าของได้
- เดือนพฤศจิกายน 2544 บริษัทได้ร่วมทุนกับอีก 3 บริษัท จัดตั้งบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ขึ้นเพื่อพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างค้างเนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ โครงการแรกที่เข้าพื้นที่ได้แก่ “โครงการลุมพินี เฟส วอเตอร์คลีฟ” โดยมีบริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการเจรจากับกลุ่มผู้ซื้อเดิม
- ปี 2547-2548 • เริ่มขยายการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยจากโครงการความสูงไม่เกิน 9 ชั้น เป็นการพัฒนาอาคารสูง โดยมีความสูงประมาณ 20 ชั้น (Medium Rise Condominium) เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและลดข้อจำกัดในการจัดซื้อที่ดิน และได้มีการพัฒนากระบวนการก่อสร้างร่วมกับปียมิตรทางการก่อสร้าง จนสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายใน 1 ปี เช่นเดียวกับอาคารความสูงไม่เกิน 9 ชั้น ในขณะที่ยังคงรักษาคุณภาพและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา

- ขยายขนาดของการพัฒนาจากการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยเป็นการพัฒนา “ชุมชนเมืองขนาดย่อม” (Small Size Township) ที่มี “ลุมพินี วิลลส์ ศูนย์วัฒนธรรม” เป็นโครงการนำร่อง โดยจัดเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ประกอบไปด้วยอาคารหลายอาคารในโครงการเดียวกัน และมีห้องชุดเป็นจำนวนมาก จึงเปรียบเสมือนชุมชนเมืองขนาดย่อมที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งภายในและภายนอกโครงการ ภายใต้แนวคิด “Total Solution Services”
- ปี 2549-2551 • ต่อยอดแบรนด์ “ลุมพินี เซ็นเตอร์” โครงการอาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้ระดับกลาง-ล่าง ด้วยการพัฒนาแบรนด์ “ลุมพินี คอนโดทาวน์” ด้วยนโยบายในการสร้างที่อยู่อาศัยหลังแรกและชุมชนคุณภาพให้กับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการที่พักอาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งได้เปิดตัวโครงการแรกเมื่อต้นปี 2550 บริเวณถนนรามคำแหงภายใต้ชื่อ “ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทรเดชา-รามคำแหง” โดยปัจจุบันลูกค้าได้เข้าอยู่อาศัยภายใต้การบริหารจัดการ “ชุมชนน่าอยู่” เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดี ทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม มีสิ่งอำนวยความสะดวกและการบริการที่สมบูรณ์แบบภายในโครงการ ได้รับความอบอุ่น ปลอดภัย เพื่อสร้างความสุขที่แท้จริงจากการอยู่อาศัย ซึ่งบริษัทจะใช้แบรนด์ “ลุมพินี คอนโดทาวน์” เป็นเรื่องในการพัฒนา
- ปี 2552-2553 • เดินหน้าพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี คอนโดทาวน์” อย่างต่อเนื่อง หลังจากที่มีโครงการภายใต้แบรนด์ดังกล่าวแล้วเสร็จ 3 โครงการ โดยมีการเปิดตัวโครงการ “ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์” ที่เป็นอาคารสูงเป็นครั้งแรกในช่วงปลายไตรมาส 2 อีกทั้งยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งยังคงคุณค่าภายใต้แนวคิด “LPN Design” ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนขนาด 25 ตร.ม. โดยได้รับการตอบรับที่ดีเช่นเคยท่ามกลางภาวะวิกฤติเศรษฐกิจแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของตลาดที่มีต่อแบรนด์ “ลุมพินี”
 - ในช่วงปลายไตรมาส 4 บริษัทได้ทำการเปิดตัวโครงการ 2 โครงการสุดท้ายของปี โดยหนึ่งในโครงการนั้นคือ “ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า” ซึ่งเป็นแบรนด์เฉพาะกิจในขณะนั้นเพื่อแสดงให้เห็นถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยในโครงการนี้ประกอบด้วยพื้นที่ส่วนขนาดใหญ่เนื้อที่มากกว่า 4 ไร่ ภายใต้ชื่อ “สวนรวมใจ” ที่มุ่งหมายให้เป็นพื้นที่พักผ่อนหย่อนใจสำหรับผู้อยู่อาศัยในโครงการ และเป็นศูนย์รวมของการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างวัฒนธรรมอันดีงามในการอยู่อาศัยร่วมกัน และเป็นอีกครั้งหนึ่งที่บริษัทสร้างนวัตกรรมในการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยด้วยการก่อสร้าง “สวนรวมใจ” ให้แล้วเสร็จก่อนการเปิดขาย เพื่อให้ผู้ซื้อสัมผัสได้ถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมุ่งมั่นสรรค์สร้างและส่งมอบ ต่อมาภายหลังบริษัทได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี พาร์ค” อย่างต่อเนื่อง จึงถือได้ว่า “ลุมพินี พาร์ค” เป็นหนึ่งในแบรนด์ย่อยของแบรนด์ “ลุมพินี”
- ปี 2554-2555 • ในปี 2554 บริษัทได้เริ่มขยายการพัฒนาออกไปยังต่างจังหวัด ด้วยการเปิดตัวโครงการ “ลุมพินี คอนโดทาวน์ พัทยาเหนือ-สุขุมวิท” บริเวณริมถนนสุขุมวิท เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายในระดับกลาง-ล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยที่มีคุณภาพในราคาที่ไม่สูงมาก (Affordable Price) เพื่อเป็น “บ้านหลังแรก” ซึ่งยังมีการพัฒนาออกสู่ตลาดในเมืองพัทยาไม่มากนัก แนวคิดของบริษัทแตกต่างจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ที่มุ่งสู่ตลาดอาคารชุดตากอากาศที่มีราคาสูง เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนกรุงเทพฯ ที่ต้องการที่พักตากอากาศ หรืออีกนัยหนึ่งคือ “บ้านหลังที่สอง”
 - หลังจากประสบความสำเร็จจากโครงการลุมพินี คอนโดทาวน์ พัทยาเหนือ-สุขุมวิท ในปี 2555 บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยในบริเวณพัทยายังอีก 2 โครงการ ได้แก่ โครงการลุมพินี วิลลส์ นาเกลือ-วงศ์มาตย์ ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทได้นำเสนอแนวคิดใหม่ในการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย Pleasure Family เพื่อรองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้สูงอายุ โดยใช้แนวทางการออกแบบ Universal Design เพื่อให้เกิดความสะดวกและปลอดภัยในการใช้ชีวิตประจำวัน อีกทั้งยังได้จัดเตรียมพื้นที่ส่วนกลางเพื่อเป็นศูนย์กลางของการพบปะสังสรรค์ การใช้ชีวิตร่วมกันสำหรับผู้อยู่อาศัยทุกเพศทุกวัยตามแนวคิด Togetherness Care&share ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของ “ชุมชนน่าอยู่” และบริษัทได้เปิดตัวโครงการอีกหนึ่งโครงการภายใต้แบรนด์ใหม่ “ลุมพินี พาร์คบีช” คอนโดพักตากอากาศที่ผสมผสานระหว่างบรรยากาศของสวนรวมใจและธรรมชาติชีวิตชีวาของบรรยากาศชายหาดทะเล โดยเลือกชายหาดเลม็ดหาดจอมเทียนเป็นทำเลแรกในการพัฒนา นอกจากนี้ยังได้พัฒนา “ลุมพินี เมกะซิตี” ที่ต่อยอดมาจากแบรนด์ “ลุมพินี คอนโดทาวน์” เพื่อเป็นต้นแบบของโครงการขนาดใหญ่ในลักษณะอาคารสูง โดยยังคงเน้นความสะดวกสบาย ภายใต้แนวคิด “ชุมชนเมืองขนาดย่อม” และขยายชุมชนน่าอยู่ไปสู่เมืองชลบุรี ภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี คอนโดทาวน์” เป็นอีกครั้งหนึ่งที่บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ได้แก่ ห้องชุดขนาด 21.00 ตร.ม. ซึ่งตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายทั้งในด้านคุณภาพและราคา

- ปี 2556
- บริษัทได้เริ่มขยายการพัฒนาสู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นครั้งแรก เพราะเล็งเห็นถึงศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยเปิดตัวโครงการ “**ลุมพินี เฟลส ยูตี-โพส์**” บริเวณถนนโพศรี อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในบริเวณที่เป็นศูนย์กลางของเมืองใหม่ โดยบริษัทยังคงได้รับการตอบรับที่ดีจากชาวอุดรธานี ซึ่งเป็นสิ่งยืนยันถึงความแข็งแกร่งของแบรนด์ “ลุมพินี” ทั้งนี้บริษัทยังได้ร่วมกับสถาบันการศึกษาท้องถิ่นในการให้โอกาสนักศึกษาในการเข้าฝึกปฏิบัติงานกับบริษัทในการให้บริการแก่ลูกค้าในช่วงการจัดงานขายและงานเปิดตัวโครงการ เพื่อเสริมสร้างทักษะและการเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติงานจริง
 - หลังจากบริษัทประสบความสำเร็จจากการเปิดตัวโครงการ “ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท” ซึ่งเป็นโครงการต้นแบบของ “ชุมชนเมืองน่าอยู่” ที่มุ่งเป้าไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ในระดับกลาง-ล่าง เดือนพฤษภาคมที่ผ่านมาบริษัทได้เปิดตัวโครงการ “**ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1**” บนพื้นที่กว่า 100 ไร่ ภายใต้แนวคิด “ชุมชนเมืองน่าอยู่” ที่ประกอบด้วยอาคารชุดมากกว่า 50 อาคาร ห้องชุดกว่า 10,000 ยูนิต พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ โดยบริษัทได้ร่วมกับบริษัท ซี.พี.อลล์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท สยามฟิวเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) แบ่งปันคุณค่าองค์กร (Creating Share Value) ในการให้บริการและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้พักอาศัยในโครงการ ซึ่งโครงการพัฒนาภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี ทาวน์ชิป” จะเป็นหนึ่งในการพัฒนาเชิงกลยุทธ์ในอนาคตเพื่อรักษาการเติบโตของบริษัทในอนาคต
 - นอกจากการเปิดตัวโครงการ “ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1” ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่พัฒนาภายใต้แนวคิด “ชุมชนเมืองน่าอยู่” แล้ว บริษัทยังได้เปิดตัวโครงการเชิงกลยุทธ์อีกหนึ่งโครงการได้แก่โครงการ “**เดอะ ลุมพินี 24**” (The Lumpini 24) บริเวณซอยสุขุมวิท 24 เพื่อขยายฐานลูกค้าระดับบน ด้วยราคาขายมากกว่าตารางเมตรละ 150,000 บาท
 - เริ่มใช้ระบบหุ่นจำลองฐานข้อมูลอาคาร (Building Information Modeling: BIM) เพื่อพัฒนาระบบบริหารงานออกแบบและก่อสร้างโครงการ
- ปี 2557
- มุ่งสู่ “**องค์กรคุณค่า**” ที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณค่าการดำเนินงานในทุกกระบวนการ เพื่อความยั่งยืนในทุกภาคส่วนตามแนวทาง “**6 GREEN LPN**”
 - ต่อยอดแนวคิดการสร้าง “**ชุมชนต้นแบบ**” เพื่อ “**ชุมชนน่าอยู่**” ที่ยั่งยืน ภายใต้วัฒนธรรมการอยู่อาศัย “**ร่วมใจ ห่วงใย แบ่งปัน**”
 - พัฒนาต้นแบบโครงการสีเขียว LPN Signature Green Project ภายใต้มาตรฐานการออกแบบอาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโครงการแรกกับโครงการลุมพินี **พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา**
- ปี 2558
- เพิ่มความเข้มข้นในการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้กลยุทธ์ 6 Green LPN ที่รับผิดชอบต่อผลกระทบกับผู้มีส่วนได้เสียทั้ง 8 กลุ่ม ใน 10 กระบวนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์
 - จากการดำเนินงานโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดมา ทำให้บริษัทได้รับ 5 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมถึงด้านความยั่งยืนและธรรมาภิบาล
 - ส่งมอบบ้านหลังแรกให้กับสมาชิก “ชุมชนเมืองน่าอยู่” ที่โครงการลุมพินี **ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 1** ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางเมืองนครรังสิต และเป็นโครงการชุดพักอาศัยขนาดใหญ่จำนวน 10,500 ห้องชุด โดยเป็นการส่งมอบบ้านหลังแรกในราคาที่ซื้อได้คุ้มค่าไปกับแนวคิด “การสร้างความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” ของชุมชนเมือง
- ปี 2559
- ต่อยอดกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” สู่ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย ด้วยการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบให้เหมาะกับคนทุกวัย “Universal Design” และคุณค่าบริการผ่านกิจกรรมและการดูแลคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัย
 - ร่วมมือกับสำนักอนามัย กรุงเทพมหานคร และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) ในการพัฒนารูปแบบการดูแลสุขภาพของผู้พักอาศัยในโครงการ “ลุมพินี” โดยใช้พื้นที่กว่า 100 ชุมชนเป็นแหล่งเชื่อมโยงกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ พร้อมพัฒนาขีดความสามารถและทักษะด้านสุขภาพของผู้จัดการชุมชน ตอบโจทย์แนวคิด “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย”

- ร่วมกับกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) กระทรวงพลังงาน ในการออกแบบอาคารให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานการออกแบบอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน (Building Energy Code: BEC)
- พัฒนารูปแบบห้องชุด LPN New Design 2 ห้องนอน รูปแบบใหม่ขนาด 35 ตร.ม. ที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางลงตัวทุกประโยชน์ใช้สอย
- เดอะ ลุมพินี 24 โครงการพิเศษที่พัฒนาขึ้นในโอกาสครบรอบ 24 ปีของบริษัทเสร็จสมบูรณ์ และเริ่มทยอยโอนกรรมสิทธิ์ นับเป็นโครงการระดับไฮเอนด์โครงการแรกของบริษัทที่ประสบความสำเร็จในด้านยอดขายเป็นอย่างสูง
- ส่งมอบลุมพินี พาร์คปิ่น ชะอำ รีสอร์ทคอนโดแห่งแรกริมหาดชะอำ ยกระดับงานบริการเหมือนโรงแรม เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยการออกแบบตามมาตรฐาน “LPN Signature Green Project” และการอนุรักษ์ต้นไม้เก่าแก่บนที่ดินเดิมกว่า 100 ปี

ปี 2560

- ปีแห่งการปรับเปลี่ยน (Year of Shift) เพื่อรองรับภาวะถดถอย และสร้างความต่อเนื่องในการดำเนินงาน โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจของบริษัทออกเป็นกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจให้บริการ พร้อมปรับแนวทางจากการให้บริการเฉพาะโครงการภายใต้การพัฒนามาของบริษัท เป็นการให้บริการสู่ภายนอก อันเป็นการดึงศักยภาพและความเป็นมืออาชีพ เพื่อสร้างคุณค่าและการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับองค์กร
- ซื้อกิจการที่บริษัท วิสตอม แอนด์ โซลูชัน จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ลุมพินี วิสตอม แอนด์ โซลูชัน จำกัด ทำหน้าที่ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับกลุ่มบริษัทในเครือ
- กลับมาพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย และปรับภาพลักษณ์องค์กรครั้งใหญ่ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และกลุ่มเป้าหมายที่เพิ่มขึ้น
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ในแนวราบระดับพรีเมียม ทั้งในส่วนของบริษัทเดี่ยวและทาวนิโฮมภายใต้แบรนด์ “BAAN 365” รองรับกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ต้องการอยู่ร่วมกันแบบครอบครัวใหญ่ และกลุ่มลูกค้าเดิมที่ต้องการขยายครอบครัว
- พัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบตลาดเฉพาะกลุ่ม NICHE ภายใต้แบรนด์ “เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.” เจาะกลุ่มนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม จนสามารถปิดการขายได้ภายในเวลาเพียง 2 ชั่วโมง
- ร่วมทุนกับบริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ช. การช่างเรียลเอสเตท จำกัด จัดตั้งบริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการไลฟ์สไตล์ซีเนียร์ลิฟวิ่งระดับพรีเมียมในจังหวัดภูเก็ต โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติที่เกษียณอายุ

3) รางวัลที่บริษัทได้รับ

- | | |
|---------|--|
| ปี 2549 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 3 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) บริษัทเป็น 1 ใน 3 บริษัทที่ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัล SET Awards 2006 ประเภท Best Performance ในหมวด Property & Construction |
| ปี 2550 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 4 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) |
| ปี 2551 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 5 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) บริษัทได้รับรางวัล “ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่ดีประจำปี 2550-2551” จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.) บริษัทเป็น 1 ใน 7 บริษัทจดทะเบียนไทยที่ได้รับการจัดอันดับ “200 Best Under A Billion” ของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก จากนิตยสาร Forbes Asia |
| ปี 2552 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 6 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) |

- ปี 2553
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.) ในฐานะ “ผู้ประกอบการจรรยาบรรณที่ดีประจำปี 2552-2553”
 - นายทิมพร เปล่งศรีสุข ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิง Set Awards 2010 ในสาขา Best CEO Awards จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - แคมเปญการสื่อสารการตลาด "30 Happy days" และ "Happiness of Caring" ได้รับรางวัล Certificate of Excellence 2010 ในหมวด Interactive and Digital Media (Web-site Design) จาก Bangkok Art Directors Association (BAD Award)
- ปี 2554
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 2 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล Thailand Most Innovative Companies 2011: In Search of Sustainable Innovation โดยบริษัทเป็น 1 ใน 5 บริษัทในกลุ่ม Non-service ที่ได้รับรางวัลนี้ ซึ่งจัดขึ้นโดยคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ
 - หลักทรัพย์ของบริษัท (LPN) ได้รับคัดเลือกให้อยู่ในกลุ่ม SET High Dividend 30 Index (SET HD)
 - บริษัทได้รับผลการประเมินคุณภาพในระดับดีเยี่ยมในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2554 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
- ปี 2555
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 3 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับการคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 18 บริษัทที่มีสิทธิได้รับรางวัล บริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงานยอดเยี่ยม (Best Company Performance Award) ในกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์สูงกว่า 10,000 ล้านบาท จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - โครงการลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด ของบริษัทได้รับโลรางวัลสังหาริมทรัพย์ดีเด่น ประเภทอาคารชุดราคา ย่อมเยา จาก ฯพณฯ นายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง
 - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณจากสำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร ในฐานะผู้บริหารจัดการโครงการที่มีความโดดเด่นด้านการบริหารจัดการความปลอดภัย “อาคารปลอดภัย อุ่นใจทั้งเมือง” จากโครงการลุมพินี เฟส รัชโยธิน และโครงการลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา
 - บริษัทได้รับการประเมินคุณภาพในระดับดีเลิศในการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย โดยได้คะแนนเต็ม 100 คะแนน
- ปี 2556
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 4 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทที่มีอัตราการเติบโตของมูลค่าแบรนด์องค์กรสูงสุด” ในหมวดอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง จากภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 - บริษัทได้รับรางวัลรัชฎาภิบาลจากกรมสรรพากร ในฐานะผู้เสียภาษีที่ดีควรค่าแก่การยกย่อง และเป็นการรับรองผู้ประกอบการ
- ปี 2557
- บริษัทได้รับการประเมินระดับการพัฒนาความยั่งยืนจากสถาบันไทยพัฒน์ใน 2 ด้าน โดยด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ได้รับการประเมินในระดับ 3 (ผานเข้ากลุ่ม) ส่วนด้านการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับคอร์รัปชัน ได้รับการประเมินในระดับ 2 (ประกาศเจตนารมณ์)
 - นายทิมพร เปล่งศรีสุข ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิง Set Awards 2014 ในสาขา Best CEO Awards จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- ปี 2558
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทจดทะเบียนด้านการสนับสนุนกิจการเพื่อสังคมยอดเยี่ยม (SET Social Enterprise Investment Awards)” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทเป็น 1 ใน 9 บริษัท ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ระหว่าง 30,000-100,000 ล้านบาท ที่ได้รับคัดเลือกเข้ารับการพิจารณารางวัล “บริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืนยอดเยี่ยม (SET Sustainability Awards)” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทเป็น 1 ใน 51 บริษัทจดทะเบียนที่มีรายชื่อหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment: THSI) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) จากสถาบันไทยพัฒนา
 - บริษัทได้รับรางวัล Recognition จากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2558 (Sustainability Report Awards 2015) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับการประเมินคุณภาพในระดับดีเลิศในการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2558 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย โดยได้คะแนนเต็ม 100 คะแนน
- ปี 2559
- บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทจดทะเบียนที่มีผลการดำเนินงานดีเด่น” (Outstanding Company Performance Awards 2016) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืนยอดเยี่ยม” (Best Sustainability Awards 2016) ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ระหว่าง 10,000-30,000 ล้านบาท จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทเป็น 1 ใน 51 บริษัทจดทะเบียนที่มีรายชื่อหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment: THSI) เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลดีเด่นจากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2559 (Sustainability Report Awards 2016) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) จากสถาบันไทยพัฒนา เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับมอบเกียรติบัตร (Recognition) ที่เป็นผู้ริเริ่มจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืน (Sustainability Report) อิงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน หรือ Sustainable Development Goals (SDGs) 17 ข้อ ที่สหประชาชาติประกาศเป็นเป้าหมายโลก จากสถาบันไทยพัฒนา
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านการออกแบบอาคารอนุรักษ์พลังงานตามเกณฑ์มาตรฐานการออกแบบอาคาร “Building Energy Code: BEC” จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงานกระทรวงพลังงาน
- ปี 2560
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลชมเชย Recognition จากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2560 (Sustainability Report Awards 2017) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2560 จากสถาบันไทยพัฒนา เป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับมอบประกาศนียบัตรแก่ผู้ที่ผ่านกระบวนการรับรองในระดับ 4 (Certified) จากโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thailand’s Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption: CAC)
 - โครงการลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบริ่ง สเตชั่น ได้รับประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น ประเภทอาคารชุดราคาย่อมเยา” จากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (Agency for Real Estate Affairs)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท และลงทุนผ่านบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท โดยแบ่งลักษณะของการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท พรสันติ จำกัด

ดำเนินธุรกิจการพัฒนาส่งเสริมการค้าที่มีใช้โครงการอาคารชุดพักอาศัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระจายความเสี่ยงในการลงทุน และเชื่อมโยงกลุ่มลูกค้าคุณภาพของประชาคมลุมพินีที่ขยายครอบคลุม และยกระดับการอยู่อาศัยภายใต้แนวทางการพัฒนาเชิงคุณค่า ผลิตภัณฑ์และบริการของ LPN

2. บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารชุมชนแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัท บริษัทย่อย และนิติบุคคลอาคารชุดอื่นๆ

3. บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารงานก่อสร้างแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงองค์กรภายนอก

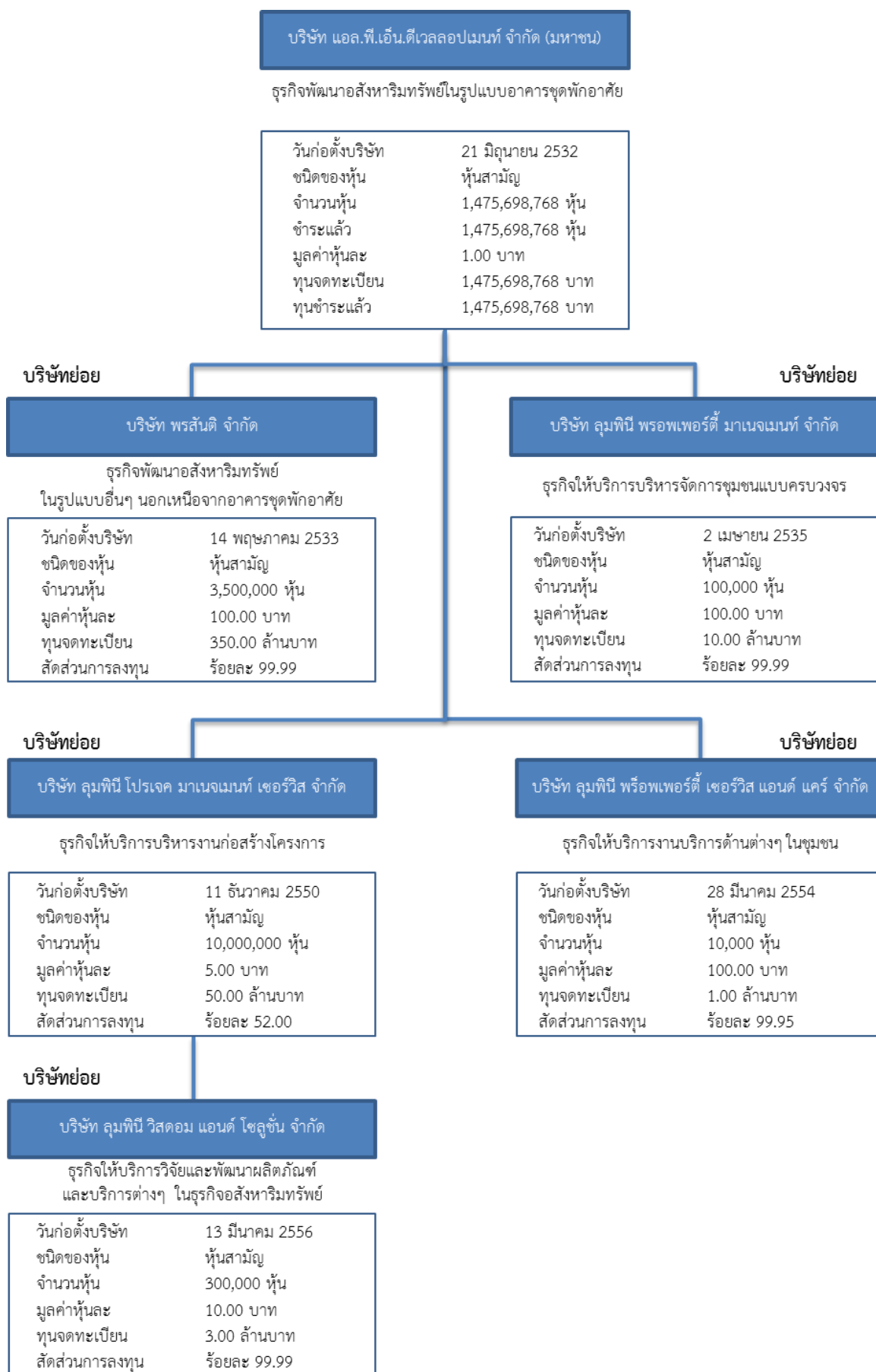
4. บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านบริการชุมชน โดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาไปสู่องค์กรธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) เพื่อสร้างอาชีพให้แก่สตรีด้อยโอกาส ซึ่งเป็นหนึ่งในการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

5. บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด

เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แก่บริษัท บริษัทย่อย และองค์กรภายนอกกลุ่ม LPN ทั้งในและต่างประเทศ

ณ สิ้นปี 2560 บริษัทมีพัฒนาการในทุกด้าน และมีเป้าหมายในโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทย่อย ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินงานใน 2 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1) บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการขาย มุ่งเน้นการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้ที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก (Focus Strategy) และในปี 2560 บริษัทได้ขยายกลุ่มเป้าหมายไปสู่ผู้มีรายได้ระดับกลาง-ล่างถึงบน โดยใช้กลยุทธ์การตลาดในการสร้างความแตกต่าง ทั้งด้านผลิตภัณฑ์และงานบริการ (Differentiation Strategy) การพัฒนาโครงการภายใต้แนวคิด “LPN Design” ทั้งภายในห้องชุดและพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งพื้นที่ส่วนกลางนั้นได้รับการออกแบบเพื่อให้คนทุกวัยสามารถทำกิจกรรมร่วมกันได้ ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ รวมถึงการออกแบบ Universal Design ภายในห้องชุดพักอาศัยของผู้สูงอายุที่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ (Independent Elderly: IE) ทั้งยังได้พัฒนางานบริการหลังการขายในรูปแบบการบริหารชุมชนภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งภายหลังได้พัฒนาเป็น “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยของคนทุกวัย ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่แตกต่างและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า นอกจากนี้ยังใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านการบริหารต้นทุน (Cost Leadership Strategy) ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทมาสนับสนุนให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยบริษัทได้กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการรับรู้และครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท และแยกตามวัตถุประสงค์ในการพัฒนาเป็น 2 รูปแบบ คือ 1) บ้านหลังแรกในเมือง และ 2) บ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคอนโดพักตากอากาศ ซึ่งกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าของบริษัทที่ต้องการมีคอนโดพักตากอากาศเป็นของตนเอง

1. บ้านหลังแรกในเมือง

นอกจากการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทยังได้ขยายการพัฒนาไปยังต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดอุดรธานี ชลบุรี เพชรบุรี และเขตการปกครองพิเศษพัทยา ซึ่งในเขตกรุงเทพมหานคร รวมถึงจังหวัดอุดรธานี และชลบุรี บริษัทได้กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ไว้ดังนี้

1) “เดอะ ลุมพินี”



แบรนด์ระดับพรีเมียมที่ได้รับการพัฒนาขึ้น เนื่องในโอกาสพิเศษการดำเนินธุรกิจครบรอบ 24 ปี ของ LPN บนทำเลที่มีศักยภาพสูงสุดในซอยสุขุมวิท 24 เขตสุขุมวิทตอนต้นที่แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกสูงสุด ทั้งยังได้รับการออกแบบที่พิเศษ มีลักษณะอาคารชุดเป็นตัวยู ซึ่งทุกห้องชุดสามารถเปิดมุมมองไปยังทุกส่วนของกรุงเทพมหานครได้ จึงเหมาะสมกับการใช้ชีวิตที่หรูหรา เรียบง่าย ตามแบบฉบับของ LPN ที่ช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับสภาพแวดล้อมของถนนสุขุมวิท 24

2) “ลุมพินี สวีท”



แบรนด์ระดับสูงเพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของเจ้าของธุรกิจ หรือผู้บริหารระดับสูงที่ต้องการชีวิตที่สะดวกสบายสูงสุด มีความสามารถในการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยสูง ทำเลในการพัฒนาโครงการดังกล่าวจึงอยู่ในเขตใจกลางศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) สะดวกในการเดินทางด้วยระบบคมนาคมขนาดใหญ่ เช่น สถานีรถไฟฟ้า BTS MRT และทางด่วนสายสำคัญ ฯลฯ ครอบคลุมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่สมบูรณ์แบบ ด้วยจำนวนยูนิตในแต่ละโครงการที่ไม่สูงมาก ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความเป็นส่วนตัวสูงสุด

3) “เดอะ ซีเล็คเตด บาย แอล.พี.เอ็น.”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่มีการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มเป้าหมายคนรุ่นใหม่ที่มีเอกลักษณ์ในการใช้ชีวิต โดยเริ่มพัฒนาแบรนด์นี้เป็นแห่งแรกในทำเลตรงข้ามมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โครงการ เดอะ ซีเล็คเตด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น. บนถนนงามวงศ์วานระหว่างแยกเกษตรนวมินทร์ และบางเขน มีกลุ่มเป้าหมาย คือนิสิตจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บริษัทจึงได้พัฒนาโครงการให้มีรูปแบบเป็นแคมป์สคอนโดที่มีการออกแบบภายในห้องชุดด้วย New LPN Design เป็นห้องชุดแบบบูรณาการ รวมถึงมีการออกแบบทางภูมิสถาปัตย์ให้มีพื้นที่สำหรับการนั่งทำงาน หรือประชุมระดมสมอง อาทิ สวนรวมใจ ห้องเอนกประสงค์ ห้องเรียนรู้ รวมถึงพื้นที่ออกกำลังกายทั้งภายในและภายนอกอาคาร

4) “ลุมพินี เฟลส”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่พัฒนาขึ้นสำหรับกลุ่มเป้าหมายคนวัยทำงานที่เป็นผู้บริหาร อายุประมาณ 30-40 ปี ทำเลในการพัฒนาโครงการดังกล่าว จึงอยู่ในเขตที่มีความหนาแน่นสูง ติดถนนใหญ่ อาจอยู่ในเขตใจกลางเมืองหรือรอบศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) สะดวกในการเดินทางด้วยทำเลที่ใกล้ระบบคมนาคมขนาดใหญ่ที่ทันสมัย ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่สมบูรณ์แบบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน โดยริเริ่มพัฒนาโครงการแรกที่ “ลุมพินี เฟลส สาทร” บนถนนรวิวิธราชชนกนครินทร์ ทั้งยังพัฒนาขนาดของห้องชุด 30 และ 60 ตร.ม. ภายใต้แนวคิดในการออกแบบ LPN Design ที่ให้ประโยชน์ใช้สอยสูงสุด โดยแบรนด์ “ลุมพินี เฟลส” ถือเป็นโครงการต้นแบบของซีดีคอนโด โครงการอาคารชุดพักอาศัยเกาะตามแนวรถไฟฟ้าในราคาล้านต้นๆ ที่บริษัทพัฒนาขึ้นในปี 2544 และได้รับความนิยมอย่างสูง เนื่องจากสามารถตอบสนองความต้องการในการดำเนินชีวิตของกลุ่มเป้าหมายคนทำงานในเมือง

5) “ลุมพินี พาร์ค”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ซึ่งได้รับการพัฒนาขึ้นสำหรับชุมชนขนาดใหญ่ เพื่อเพิ่มคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่นำไปสู่คุณค่าของงานบริการ ด้วยการพัฒนา “สวนรวมใจ” (Community Park) สวนพักผ่อนขนาดใหญ่ที่ร่มรื่นด้วยพื้นที่สีเขียว และพื้นที่ที่ผู้อยู่อาศัยสามารถทำกิจกรรมร่วมกันได้ ไม่ว่าจะเป็นระหว่างครอบครัวหรือเพื่อนบ้านในโครงการ สอดรับกับแนวคิดของการสร้าง “ชุมชนน่าอยู่” ที่ผู้อยู่อาศัยร่วมกันด้วยวัฒนธรรม “รวมใจ ห่วงใย และแบ่งปัน” โดยเริ่มโครงการแรกที่โครงการลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า

6) “ลุมพินี วิลล์”



แบรนด์ระดับกลาง ซึ่งถูกพัฒนาและต่อยอดมาจากแบรนด์ “ลุมพินี เฟลส” เพื่อคนในวัยทำงานซึ่งอาจเป็นผู้บริหารระดับต้น อายุไม่เกิน 35 ปี ต้องการความสะดวกในการเดินทางและการอยู่อาศัยที่เป็นส่วนตัว ทำเลที่ตั้งโครงการจึงอยู่ในเขตที่มีความหนาแน่นสูง ใกล้แหล่งงาน และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน ฯลฯ แบรนด์ “ลุมพินี วิลล์” จึงเป็นทางเลือกสำหรับคนรุ่นใหม่ที่ต้องการใช้ชีวิตในแบบของตนเอง ขณะที่ยังคงอยู่ใกล้ชิดกับครอบครัวเดิม

7) “ลุมพินี เมกะซิตี” และ “ลุมพินี มิกซ์”



แบรนด์สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีความหลากหลาย ซึ่งบริษัทพัฒนาขึ้นเมื่อปี 2554 สำหรับโครงการ “ลุมพินี เมกะซิตี บังนา” โครงการขนาดใหญ่ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพบนถนนบางนา-ตราด ใกล้แหล่งงาน ทางขึ้นลงทางด่วน และสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น เซ็นทรัลบางนา ศูนย์การค้าเมกา บางนา ที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศไทย เฟอร์นิเจอร์สัญชาติสวีเดนที่มีชื่อเสียง โดยสร้างเป็นอาคารชุดพักอาศัย 5 อาคาร ความสูง 18, 28, 29 ชั้น จำนวนกว่า 4,000 ยูนิต และด้วยราคาที่ไม่สูงมาก จึงทำให้โครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จอย่างสูง

สำหรับแบรนด์ลุมพินี มิกซ์ มีโครงการลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์ เป็นโครงการนำร่อง ด้วยทำเลที่มีศักยภาพ เชื่อมต่อกับระบบคมนาคมขนาดใหญ่ และยังไม่มีการพัฒนาที่พักอาศัยในลักษณะอาคารชุดพักอาศัย จึงถือเป็นทำเลที่เป็นบลูโอเชียน โดยภายในโครงการยังพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมสรรพ

8) “ลุมพินี เซ็นเตอร์” และ “ลุมพินี คอนโดทาวน์”



แบรนด์ระดับกลาง-ล่าง ที่มุ่งสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับกลุ่มคนวัยเริ่มต้นการทำงาน ผู้ประกอบวิชาชีพอิสระ โดยทำเลที่ตั้งโครงการจะอยู่ในเขตรอยต่อระหว่างใจกลางเมืองกับเขตรอบนอกที่มีความหนาแน่นสูง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ที่มีความต้องการที่พักอาศัยสูง เพื่อให้เป็นบ้านหลังแรกที่มีคุณภาพ และเป็นจุดเริ่มต้นของครอบครัวที่อบอุ่น สำหรับผู้ที่อยู่ในวัยเริ่มต้นของชีวิตครอบครัว

9) “ลุมพินี ทาวน์ชิป”



แบรนด์ระดับล่างที่บริษัทพัฒนาขึ้น เพื่อสร้างโอกาสในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้โดยง่าย ด้วยราคาที่จับต้องได้ (Affordable Price) ภายใต้กลยุทธ์การสร้าง “ชุมชนเมืองน่าอยู่” (Vibrant Township) สำหรับกลุ่มเป้าหมายระดับล่าง โดยเริ่มพัฒนาที่ทำเลรังสิตเป็นโครงการแรก ภายใต้ชื่อโครงการ “ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1” ด้วยห้องชุดขนาด 21.50-26.00 ตารางเมตร จำนวนกว่า 10,000 ยูนิต บนพื้นที่ขนาด 100 ไร่ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตภายในโครงการอย่างครบครัน เช่น สันทนาการที่หลากหลายเพื่อรองรับผู้อยู่อาศัยจำนวนมาก ศูนย์การค้าชุมชนด้านหน้าโครงการ ร้านสะดวกซื้อ เพื่อสร้างคุณภาพชีวิต สังคม และสิ่งแวดล้อมที่ดีแก่ผู้อยู่อาศัย

2. บ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคอนโดพักตากอากาศ

นอกจากการอยู่อาศัยในเขตเมืองซึ่งใกล้แหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตแล้ว บริษัทยังได้ริเริ่มการพัฒนาบ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคอนโดตากอากาศ โดยเริ่มขยายการพัฒนาไปที่เขตการปกครองพิเศษพัทยาเป็นครั้งแรก ตามด้วยชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

1) “ลุมพินี พาร์คบีช”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่ต่อยอดมาจากแบรนด์ “ลุมพินี พาร์ค” ซึ่งผสมผสานระหว่างบรรยากาศของ “สวนรวมใจ” และควมมีชีวิตชีวาของบรรยากาศชายทะเล โดยพัฒนาเป็นที่แรกที่โครงการ “ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน” ริมหาดจอมเทียน พัทยา ซึ่งโครงการดังกล่าวยังได้รับการออกแบบให้ห้องชุดทุกห้องสามารถมองเห็นวิวทะเลได้ ด้วยระดับราคาที่ไม่สูง ก็สามารถเป็นเจ้าของห้องชุดพักตากอากาศที่สะดวกในการเดินทางอย่างมาก เพียง 2 ชั่วโมงจากกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ ยังเป็นการนำการบริหารจัดการชุมชนน่ายู่ ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทนำเสนอแก่ผู้พักอาศัยในพัทยา และด้วยความสำเร็จจากการตอบรับที่ดีของลูกค้า บริษัทจึงได้ขยายการพัฒนาไปยังเขตชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ในปี 2558 ที่ผ่านมา

2) “ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน”



แบรนด์ระดับกลาง เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายคนในวัยทำงาน ซึ่งอาจเป็นผู้บริหารระดับต้น อายุไม่เกิน 35 ปี ที่ต้องการบ้านหลังที่ 2 ที่เป็บ้านพักตากอากาศชายทะเล โดยเริ่มพัฒนาโครงการแรกในทำเลพัทยา ภายใต้ชื่อโครงการ “ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน” บนทำเลต่อเนื่องมาจากโครงการ “ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน” ซึ่งเป็นรีสอร์ทคอนโดโครงการแรกของบริษัท เพื่อให้เป็นบ้านพักตากอากาศในราคาที่สมารถเป็นเจ้าของได้โดยง่าย สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท พร้อมสัมผัสมุมมองและกลิ่นอายทะเลที่กว้างสุดตา ภายใต้การบริหารจัดการ “ชุมชนน่ายู่” และการให้บริการที่สนองตอบต่อวิถีชีวิตของผู้ที่มาพักในรีสอร์ทคอนโด

2) บริษัท พรสันติ จำกัด

ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ ฯลฯ นอกจากนี้ ยังรับผิดชอบงานด้านบริหารทรัพย์สินเพื่อเช่าประเภทพาณิชย์กรรม ได้แก่ ห้องชุดเพื่อการพาณิชย์ในโครงการอาคารชุดพักอาศัย รวมถึงบริหารจัดการร้านค้าในศูนย์การค้าชุมชน เพื่อรองรับนโยบายการบริการแบบครบวงจรภายในชุมชน (Total Solutions Service) และอำนวยความสะดวกในการดำเนินชีวิตประจำวันของผู้อยู่อาศัย ซึ่งการบริหารพื้นที่เพื่อเช่าเหล่านี้ นอกจากจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่โครงการแล้วยังทำรายได้สม่ำเสมอ (Recurring Income) จากการเช่าให้กับบริษัทอีกด้วย

2.1.2 กลุ่มธุรกิจให้บริการ

บริษัทได้กำหนดนโยบายการบริการหลังการขายเพื่อดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องในทุกโครงการ จึงได้จัดตั้งกลุ่มธุรกิจให้บริการที่มีความเกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขึ้น 4 บริษัท เพื่อให้บริการในด้านต่างๆ ได้แก่

1) บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบการบริการหลังการขายอย่างครบวงจร ซึ่งครอบคลุม ตั้งแต่

- งานบริหารชุมชน

โดยรับผิดชอบในการบริหารจัดการชุมชน ที่มุ่งเน้นการเพิ่มคุณค่าของการบริการหลังการขายโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้นด้วยกลยุทธ์ “ชุมชนน่ายู่” ซึ่งพัฒนามาเป็นกลยุทธ์ “ชุมชนน่ายู่สำหรับคนทุกวัย” โดยมีเป้าหมายเพื่อรักษาชื่อเสียงและคุณค่าของโครงการ ภายใต้การพัฒนาของบริษัทและชุมชนผู้พักอาศัยด้วยทีมงานบริหารชุมชนมืออาชีพ โดยบริหารจัดการทรัพย์สินภายในโครงการ บริหารจัดการงบประมาณ ดูแลคุณภาพชีวิต สิ่งแวดล้อม รวมทั้งความปลอดภัย และผู้มีส่วนได้เสีย ได้แก่ ผู้อยู่อาศัย ทีมบริหารชุมชน และคณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุด ภายใต้กลยุทธ์ “F-B-L-E-S+P” โดยในปี 2560 ได้มีนโยบายในการบริหารจัดการชุมชนอื่นๆ อีกด้วย

- งานบริหารทรัพย์สินเพื่อเช่า ประเภทที่พักอาศัย

โดยรับผิดชอบในการบริหารทรัพย์สินประเภทห้องชุดพักอาศัยที่ผู้ซื้อ (นักลงทุน) ต้องการจัดหาผู้เช่าและผู้ซื้อ นอกจากนี้ ยังดำเนินการตรวจคัดกรองผู้เช่า เพื่อดูแลคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในชุมชน

- **งานบริหารพื้นที่จอดรถยนต์**

โดยรับผิดชอบการบริหารพื้นที่จอดรถยนต์ในอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ที่มีที่จอดรถยนต์เป็นจำนวนมาก และเป็นทรัพย์สินของบริษัท รวมทั้งให้บริการเช่า จัดเก็บรายได้ และบำรุงรักษา เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและผู้มาติดต่อทั้งหมดให้มีความคล่องตัว ปลอดภัย และเป็นระเบียบ

- 2) **บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด** รับผิดชอบงานบริหารโครงการและงานก่อสร้างให้แก่บริษัทและบริษัทในเครือ โดยได้รับการสนับสนุนจาก LPN Team กว่า 20 บริษัท นอกจากนี้ ในปี 2560 บริษัทยังได้ขยายฐานธุรกิจ โดยรับเป็นที่ปรึกษาและให้บริการงานก่อสร้างสู่ภายนอกอีกด้วย โดยมุ่งเน้นการบริหารงานก่อสร้างเพื่อการส่งมอบคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า การควบคุมและบริหารต้นทุน ความรวดเร็วในการส่งมอบ ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงความปลอดภัยของคนงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ภายใต้กลยุทธ์ “Q-C-S-E-S+P”
- 3) **บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด** รับผิดชอบด้านงานบริการชุมชน โดยให้บริการด้านการดูแลรักษาความสะอาดและการบริการชุมชนอย่างครบวงจร รวมถึงให้บริการในส่วนของงานต้อนรับในโครงการ นอกจากนี้ ในปี 2560 บริษัทได้ปรับแนวทางการดำเนินงานจากเดิมที่ให้บริการเฉพาะโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้น เป็นการให้บริการสู่ภายนอก และขยายกลุ่มพนักงานจากสตรีด้วยโอกาสไปยังกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุ รวมถึงการปรับธุรกิจไปสู่ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)
- 4) **บริษัท ลุมพินี วิสโดม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด** รับผิดชอบด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่บริษัทและบริษัทในเครือ รวมทั้งบริการให้คำปรึกษา และวิจัยทางด้าน GREEN หรือ Sustainable Development และ BIM (Building Information Modeling) แก่บริษัทและองค์กรอื่นภายนอกกลุ่ม แอล.พี.เอ็น.ทั้งภายในและต่างประเทศ

2.1.3 โครงการภายใต้การพัฒนาของบริษัท

- | | |
|---------|---|
| ปี 2532 | <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงาน ลุมพินี ทาวเวอร์ บนถนนพระราม 4 มูลค่าโครงการประมาณ 2,118 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2535 |
| ปี 2533 | <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงาน แอล.พี.เอ็น.ทาวเวอร์ บนถนนรัชดาภิเษก มูลค่าโครงการประมาณ 564 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2535 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 1 บนถนนนนทบุรี พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2534 | <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 2 และอาคาร พี.เอส.ที.มินิออฟฟิศ บนถนนนนทบุรี พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2535 | <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เฟลส บนถนนศรีบำเพ็ญ มูลค่าโครงการประมาณ 408 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2537 | <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย สี่พระยา ริเวอร์วิว บนถนนโยธา มูลค่าโครงการประมาณ 1,100 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2541 • พัฒนาโครงการบ้านจัดสรรแห่งแรกภายใต้ชื่อ บ้านลุมพินี บางบัวทอง บนถนนตลิ่งชัน-สุพรรณบุรี จังหวัดนนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 634 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2539 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.ซีดีโฮม มูลค่าโครงการประมาณ 1,374 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2542 • พัฒนาโครงการ แอล.พี.เอ็น.มินิออฟฟิศ บนถนนรัชดาภิเษกเชื่อมกับถนนนางลิ้นจี่ มูลค่าโครงการประมาณ 29 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2538 | <ul style="list-style-type: none"> • ซื้อที่ดินบริเวณถนนราธิวาสราชนครินทร์ ถนนแฮปปี้แลนด์ และที่ดินบริเวณถนนผดุงภัณฑ์ |
| ปี 2539 | <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ อาคารพักอาศัยสูง 7 ชั้น พร้อมทั้งอาคารพาณิชย์ 24 ยูนิต บนถนนแฮปปี้แลนด์ มูลค่าโครงการประมาณ 474 ล้านบาท |

- ปี 2540
- ชะลอโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ โครงการ แอล.พี.เอ็น.เทคโนโลยี โครงการลุมพินี คอมเพล็กซ์ (ที่ดินบริเวณถนนราชมรรคา ซึ่งปัจจุบันคือ ที่ดินโครงการลุมพินี เฟส 3) เนื่องจากภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซบเซาอย่างมาก ลูกค้าได้มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายไว้แล้ว ในแต่ละโครงการชำระเงินค่างวดล่าช้า ในขณะที่เดียวกันการหาลูกค้าใหม่เข้ามาก็มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยประกอบกับปัญหาของสถาบันการเงิน
 - ยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินบริเวณถนนพญาไท เขตหนองจอก เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและปัญหาการพัฒนาที่ดินแปลงนี้ จึงเจรจาทดลกกับผู้ขาย โดยได้ยกเลิกสัญญาและคืนเงินมัดจำ
- ปี 2541
- ชะลอโครงการแอล.พี.เอ็น.สุขุมวิท ทาวเวอร์ (บริเวณสุขุมวิทซอย 2) เนื่องจากภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซบเซาต่อเนื่อง พื้นที่ว่างของอาคารสำนักงานมีปริมาณสูง ประกอบกับมีการปิดการดำเนินกิจการเป็นจำนวนมาก ทำให้พื้นที่อาคารต่างๆ ว่างเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำให้ยอดจองพื้นที่โครงการ แอล.พี.เอ็น. สุขุมวิท ทาวเวอร์ไม่เพิ่มขึ้นจากเดิม ทำให้ต้องชะลอโครงการ และขอยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายที่ทำไว้กับลูกค้า โดยเจรจาทดลกเปลี่ยนไปซื้อพื้นที่ในโครงการอื่นของบริษัทแทน
- ปี 2542
- บริษัทได้เปิดขายโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ ระหว่างวันที่ 26-28 พฤศจิกายน 2542 หลังจากที่จะชะลอโครงการมาตั้งแต่ปี 2540 อันเนื่องมาจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ โดยได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการ รวมถึงกำหนดราคาขายให้เหมาะสมกับภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในขณะนั้น ซึ่งจากแคมเปญการขายในครั้งนี้สามารถทำรายได้เกินเป้าหมาย โดยมีมูลค่าการขายทั้งสิ้น 107 ล้านบาท จากจำนวนยอดขายรวม 302 ยูนิต พัฒนาแล้วเสร็จปี 2543
- ปี 2543
- บริษัทได้เปิดตัวโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ (เฟส 2) ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ (เฟส 1) ที่เปิดการขายในปลายปี 2542 และประสบผลสำเร็จอย่างสูง โดยบริษัทได้เปิดตัวเฟส 2 ในเดือนพฤศจิกายน 2543 มียอดขายรวมทั้งสิ้น 145 ยูนิต มูลค่าการขาย 61 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2544
- ปี 2544
- เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เฟส 3 อาคารชุดพักอาศัยสูง 9 ชั้น 4 อาคาร จำนวนรวม 603 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 750 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยโครงการเดียวที่เปิดตัวในช่วงภาวะเศรษฐกิจซบเซาต่อเนื่อง แต่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีตามที่บริษัทคาดการณ์ไว้ การก่อสร้างทั้ง 4 อาคารเสร็จสมบูรณ์ และสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดในต้นปี 2545 โดยได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
 - เปิดตัวโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ (เฟส 4) จำนวนรวม 558 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 286 ล้านบาท การก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์และสามารถรับรู้รายได้ในปี 2545 โดยได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
- ปี 2545
- บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เฟส 4 วอเตอร์คลิฟ ซึ่งเป็นโครงการร่วมทุนระหว่างบริษัทกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เขียววงศ์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 และรับผิดชอบด้านการบริหารงานโครงการทั้งหมด โดยสามารถปิดการขายรวม 620 ยูนิต จำนวน 4 อาคาร ภายในระยะเวลา 3 เดือน และพัฒนาโครงการต่อจนเสร็จสมบูรณ์ พร้อมทั้งสามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าได้ในปีเดียวกัน
 - บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวน 4 โครงการ คือ ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 ลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ (เฟส 4) ลุมพินี เฟส 3 สวนพหล-สาทร และลุมพินี เฟส 3 พระราม 4-สาทร พัฒนาแล้วเสร็จปี 2546 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 1,339 ล้านบาท
- ปี 2546
- บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี เฟส 3 นราธิวาส 24 ลุมพินี เฟส 3 พระราม 3-เจริญกรุง พัฒนาแล้วเสร็จปี 2546 และลุมพินี วิลล์ พระแม่มาลี-สาทร ลุมพินี เฟส 3 นราธิวาสราชนครินทร์ ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 (เฟส 2 อาคาร E) ลุมพินี สวีท รัชดา-พระราม 3 ลุมพินี สวีท สุขุมวิท 41 และลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 (เฟส 2 อาคาร F และ G) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2547 มูลค่ารวมทั้ง 8 โครงการ ประมาณ 2,800 ล้านบาท

- ปี 2547 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี เซ็นเตอร์ สุขุมวิท 77 ลุมพินี วิลล์ รัชดา-ลาดพร้าว ลุมพินี เฟส พระราม 3-ริเวอร์วิว ลุมพินี วิลล์ พหล-สุทธิสาร พัฒนาแล้วเสร็จปี 2548 และลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2549 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 5,610 ล้านบาท
- ปี 2548 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี เซ็นเตอร์ นวมินทร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2548 และลุมพินี เฟส ปิ่นเกล้า ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม พัฒนาแล้วเสร็จปี 2549 และลุมพินี เฟส นราธิวาส-เจ้าพระยา พัฒนาแล้วเสร็จปี 2550 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 6,930 ล้านบาท
- บริษัทได้แจ้งสารสนเทศเรื่องการได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักงานคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ (สวล.) ของโครงการลุมพินี วิลล์ รัชดา-ลาดพร้าว ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2548 และบริษัทได้วางแผนเริ่มงานก่อสร้าง แต่หลังจากเริ่มงานเข้มไปเพียงเล็กน้อย ได้มีกลุ่มบุคคลยื่นฟ้องต่อศาลปกครอง ขอให้ตรวจสอบเรื่องการรวมโฉนดที่ดิน ศาลปกครองจึงมีคำสั่งเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2548 ขอให้บริษัทระงับการก่อสร้างไว้จนกว่าจะมีคำสั่งเปลี่ยนแปลง เพื่อดำเนินการในเรื่องการรวมโฉนดของกรมที่ดิน
- ปี 2549 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี เฟส พหล-สะพานควาย พัฒนาแล้วเสร็จปี 2550 และลุมพินี เฟส รัชดา-ท่าพระ ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 44 และลุมพินี เฟส ปิ่นเกล้า 2 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2551 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 6,200 ล้านบาท
- ปี 2550 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ คือ ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทรเดชา-รามคำแหง (โครงการแรกที่พัฒนากลายได้แบรนด์ ลุมพินี คอนโดทาวน์) ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-หลักสี่ ลุมพินี วิลล์ รามอินทรา-หลักสี่ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2551 และลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร ลุมพินี สวีท ปิ่นเกล้า และลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนนิเบศร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 มูลค่ารวมทั้ง 6 โครงการ ประมาณ 9,000 ล้านบาท
- ปี 2551 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 26 ลุมพินี สวีท พระราม 8 ลุมพินี เฟส พระราม 8 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 และลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา (เฟส 1) ลุมพินี วิลล์ บางแค พัฒนาแล้วเสร็จปี 2553 มูลค่ารวมทั้ง 5 โครงการ ประมาณ 6,910 ล้านบาท
- ปี 2552 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ คือ ลุมพินี เฟส รามอินทรา-หลักสี่ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 และลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว ลุมพินี วิลล์ ลาดพร้าว-โชคชัย 4 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2553 และลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า (โครงการแรกที่พัฒนากลายได้แบรนด์ ลุมพินี พาร์ค) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2554 มูลค่ารวมทั้ง 5 โครงการประมาณ 9,210 ล้านบาท
- ปี 2553 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ คือ ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค พัฒนาแล้วเสร็จปี 2553 และลุมพินี เฟส รัชโยธิน ลุมพินี เฟส พระราม 4-กล้วยน้ำไท ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ (อาคาร D) ลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา (เฟส 2) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2554 และลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2555 มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 14,030 ล้านบาท
- ปี 2554 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 11 โครงการ คือ ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิศา-เสรีไทย ลุมพินี วิลล์ ลาซาล-แบร์จ ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิศา-เสรีไทย 2 ลุมพินี วิลล์ พิบูลสงคราม-ริเวอร์วิว ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่ ลุมพินี คอนโดทาวน์ พญาเหนือ-สุขุมวิท และลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า พัฒนาแล้วเสร็จปี 2555 และลุมพินี เมกะซิตี บางนา (เฟส 1) ลุมพินี พาร์คบีชจอมเทียน ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์ (เฟส 1) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 มูลค่ารวม 11 โครงการ ประมาณ 14,480 ล้านบาท
- ปี 2555 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-แบร์จ ลุมพินี เมกะซิตี บางนา (เฟส 2) ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2) ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์ (เฟส 2) และลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 ลุมพินี พาร์ค รัตนนิเบศร์-งามวงศ์วาน ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร (2) และลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 60/2 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 มูลค่ารวม 8 โครงการ ประมาณ 16,300 ล้านบาท

- ปี 2556 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 10 โครงการ คือ ลุมพินี เมกะซิตี๋ บางนา (อาคาร C) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท (เฟส 2) ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2 ลุมพินี เฟลส ยูตี-โพศรี ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง และลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 1) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 ลุมพินี เฟลส สุขสวัสดิ์-พระราม 2 ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น และเดอะ ลุมพินี 24 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2558 มูลค่ารวม 10 โครงการ ประมาณ 19,255 ล้านบาท
- ปี 2557 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46 ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 ลุมพินี เฟลส บรมราชชนนี-ปิ่นเกล้า ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง (2) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2558 และลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 1) ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2559 มูลค่ารวม 8 โครงการ ประมาณ 13,000 ล้านบาท
- ปี 2558 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ ลุมพินี วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2558 และลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น พัฒนาแล้วเสร็จปี 2559 มูลค่ารวม 4 โครงการ ประมาณ 5,900 ล้านบาท
- ปี 2559 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแวก ลุมพินี ซีวิว ชะอำ (อาคารบี) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2560 และ ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 2) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2560 มูลค่ารวม 3 โครงการ ประมาณ 3,720 ล้านบาท
- ปี 2560 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ คือ ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน ลุมพินี พาร์ค พหล 32 ลุมพินี เฟลส รัชดา-สาธุ และลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์โรน มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 10,950 ล้านบาท

2.1.4 รายละเอียดโครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์

1) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

(1.1) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารชุดพักอาศัย

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	ลุมพินี เฟลส (ซอยไกรสิทธิ์)	1-3-26.00	19	1	34	408.00	2534-2537
2	สี่พระยา ริเวอร์วิว	2-0-16.60	31	1	310	1,100.00	2537-2541
3	ลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปเปิ้ลแลนด์ อาคาร A-H	12-2-26.00	7, 8	20	1,765	857.00	2542-2545
4	ลุมพินี เฟลส สาทร อาคาร A-D	3-2-52.60	9	4	603	726.00	2544-2545
5	ลุมพินี เรสซิเดนซ์ สาทร	0-1-99.00	9	1	37	95.00	2545-2546
6	ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 อาคาร A-G	6-2-17.00	8	7	856	663.00	2545-2547
7	ลุมพินี เฟลส สวนพหล-สาทร	2-2-22.50	9	2	281	372.00	2545-2546
8	ลุมพินี เฟลส พระราม 4-สาทร	2-0-38.00	9	2	231	405.00	2545-2546
9	ลุมพินี เฟลส นราธิวาส 24	2-0-25.00	9	2	190	353.00	2545-2546
10	ลุมพินี วิลล์ พระแม่มาลี-สาทร	2-3-65.00	9	2	300	457.00	2546-2547
11	ลุมพินี เฟลส พระราม 3-เจริญกรุง	2-3-79.00	9	2	312	485.00	2546-2547
12	ลุมพินี เฟลส นราธิวาสราชนครินทร์	2-2-11.20	9	2	233	481.00	2546-2547
13	ลุมพินี สวีท สุขุมวิท 41	1-2-78.00	9	2	159	486.00	2546-2547
14	ลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์วิว	3-0-65.10	19	1	497	1,031.00	2547-2548
15	ลุมพินี เซ็นเตอร์ สุขุมวิท 77	6-2-30.20	9	5	872	898.00	2547-2548
16	ลุมพินี วิลล์ พหล-สุทธิสาร	5-0-76.90	21	2	861	1,408.00	2547-2548
17	ลุมพินี เซ็นเตอร์ นวมินทร์	3-2-65.70	8	3	442	389.00	2548-2549
18	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77	4-3-29.80	23	3	987	1,561.00	2547-2549
19	ลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า	3-0-33.00	22	1	580	1,107.00	2548-2549
20	ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม	12-2-63.00	8	9	1,324	1,956.00	2548-2549

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
21	ลุมพินี เฟลส นราธิวาส-เจ้าพระยา	9-0-72.00	29	3	1,306	3,598.00	2548-2550
22	ลุมพินี เฟลส พหล-สะพานควาย	7-1-68.00	29	2	1,093	2,237.00	2549-2550
23	ลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า 2	3-3-83.30	26	1	651	1,138.00	2549-2550
24	ลุมพินี เฟลส รัชดา-ท่าพระ	6-2-26.00	29, 4	3	898	1,650.00	2549-2551
25	ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 44	4-2-56.00	23	2	827	1,304.00	2549-2551
26	ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทรเดชา-รามคำแหง	32-3-28.00	8	14	3,445	3,074.00	2550-2551
27	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-หลักสี่	13-0-40.00	8	7	1,568	1,272.00	2550-2551
28	ลุมพินี วิลล์ รามอินทรา-หลักสี่	7-2-58.30	14	1	1,271	1,388.00	2550-2551
29	ลุมพินี วิลล์ ประชานิ-พงษ์เพชร	7-3-83.80	19	2	958	1,360.00	2550-2552
30	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนธิเบศร์	19-0-59.10	8	8	1,944	1,796.00	2550-2552
31	ลุมพินี สวีท ปิ่นเกล้า	3-1-67.00	21	1	547	1,353.00	2550-2552
32	ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 26	10-2-74.00	8	5	998	1,388.00	2551-2552
33	ลุมพินี เฟลส พระราม 8	9-3-4.40	13	2	1,131	1,956.00	2551-2552
34	ลุมพินี สวีท พระราม 8	1-3-55.90	12	1	182	518.00	2551-2552
35	ลุมพินี เฟลส รามอินทรา-หลักสี่	4-1-96.30	14	1	516	925.00	2552-2552
36	ลุมพินี เฟลส พระราม 9-รัชดา (เฟส 1)	6-0-19.00	25, 30	2	1,165	2,910.00	2551-2553
37	ลุมพินี วิลล์ บางแค	1-2-68.00	22	1	271	318.00	2552-2553
38	ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว	5-0-38.80	29, 31	2	1,028	1,317.00	2552-2553
39	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ อาคาร A, B	6-1-51.58	25	2	1,120	1,028.00	2552-2553
40	ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค	7-3-94.00	8	4	795	702.00	2553-2553
41	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ อาคาร C	3-1-29.50	25	1	739	732.00	2552-2553
42	ลุมพินี วิลล์ ตลาดพร้าว-โชคชัย 4	7-1-70.00	18	2	1,026	1,438.00	2552-2553
43	ลุมพินี เฟลส พระราม 9-รัชดา (เฟส 2)	5-0-95.00	29, 24	2	1,165	2,649.00	2552-2553
44	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ อาคาร D	3-3-5.00	24	1	709	576.00	2553-2554
45	ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า	12-0-11.20	30	2	2,702	3,793.00	2552-2554
46	ลุมพินี เฟลส พระราม 4-กล้วยน้ำไท	4-1-4.00	26	1	887	1,580.00	2553-2554
47	ลุมพินี เฟลส รัชโยธิน	15-1-78.00	20	4	1,827	3,217.00	2553-2554
48	ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิคม-เสรีไทย	6-2-00.00	5, 8	4	598	472.00	2554-2555
49	ลุมพินี วิลล์ ลาซาล-บางรัก	7-1-58.00	15, 20	4	1,032	927.00	2554-2555
50	ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิคม-เสรีไทย 2	7-2-46.50	5, 8	6	696	590.00	2554-2555
51	ลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3	14-1-42.10	3, 5, 36	4	2,405	5,963.00	2553-2555
52	ลุมพินี วิลล์ พิบูลสงคราม-ริเวอร์วิว	3-1-41.70	27	1	768	952.00	2554-2555
53	ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่	13-2-96.80	8	7	1,489	1,761.00	2554-2555
54	ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด	6-0-75.00	32	1	1,622	1,754.00	2554-2555
55	ลุมพินี คอนโดทาวน์ พญาเหนือ-สุขุมวิท	7-0-66.80	32	2	1,448	1,305.00	2554-2555
56	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า	9-3-46.40	8	4	1,035	1,046.00	2554-2555
57	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-บางรัก	6-2-0.00	8	4	742	952.00	2554-2556
58	ลุมพินี เมกะซิตี บางนา	17-2-29.00	18,28,29	5	4,046	4,466.00	2554-2556
59	ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน	*19-1-33.00	30	1	1,846	4,254.00	2554-2556
60	ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์	12-2-65.90	20,28,30	3	2,168	2,914.00	2554-2556
61	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2)	6-1-46.00	16, 18	4	956	1,197.00	2555-2556
62	ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	37-2-25.00	8	19	4,101	2,743.00	2555-2556
63	ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 60/2	8-0-89.40	15, 25	3	1,212	1,503.00	2555-2556
64	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2	4-3-78.00	8	2	532	563.00	2556-2557
65	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	11-3-40.00	8	4	1,118	1,091.00	2556-2557
66	ลุมพินี วิลล์ ประชานิ-พงษ์เพชร 2	10-0-80.70	32	2	1,395	2,027.00	2555-2557
67	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46	14-2-30.90	8	7	1,450	1,436.00	2557-2557
68	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ	15-3-0.00	8	7	1,594	1,948.00	2557-2557

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
69	ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน	*19-1-33.00	30	1	1,154	1,303.00	2557-2557
70	ลุมพินี เฟลส ยูดี-โพศรี	13-1-53.50	14	3	1,370	2,114.00	2556-2557
71	ลุมพินี เฟลส สุขสวัสดิ์-พระราม 2	4-0-18.00	32	1	750	1,100.00	2556-2558
72	ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	7-1-77.00	25	1	1,613	3,000.00	2556-2558
73	ลุมพินี พาร์ค รัตนาธิเบศร์-งามวงศ์วาน	14-2-75.60	29, 30	5	2,826	4,000.00	2555-2558
74	ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	9-3-90.30	24	1	1,540	2,600.00	2556-2558
75	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง 2	10-3-69.00	8	4	1,043	1,100.00	2557-2558
76	ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 1)	*89-1-10.70	8	16	3,472	2,400.00	2556-2558
77	ลุมพินี เฟลส บรมราชชนนี-ปิ่นเกล้า	6-1-0.00	25	1	992	1,660.00	2557-2558
78	ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	18-1-82.00	8	7	1,959	1,564.00	2557-2559
79	ลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา	15-1-61.40	15	7	1,831	2,248.00	2557-2559
80	ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ	15-2-95.00	4	10	413	1,091.00	2558-2559
81	เดอะ ลุมพินี 24	3-0-96.70	8, 46	2	436	3,175.00	2556-2559
82	ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 2)	*89-1-10.70	8	18	3,674	2,748.00	2559-2559
83	ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 1)	*19-0-79.50	20, 21	2	1,352	1,850.00	2557-2559
84	ลุมพินี วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว	8-0-51.00	26	1	1,544	2,078.00	2558-2559
85	ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	22-2-53.00	8	7	2,041	1,893.00	2558-2559
86	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น	8-2-70.00	8	4	895	1,100.00	2558-2560
87	ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางนา	11-1-87.00	8	5	1,085	1,300.00	2559-2560
88	ลุมพินี ซีวิว ชะอำ อาคาร B	*7-1-81.00	20	1	453	570.00	2559-2560
89	ลุมพินี เฟลส บางนา กม.3	5-3-10.50	8	3	609	1,000.00	2560-2560

หมายเหตุ: * หมายถึง พื้นที่รวมทุกเฟส

(1.2) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารสำนักงาน

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	ลุมพินี ทาวเวอร์	2-3-33.00	38	1	113	2,118.00	2532-2535
2	แอล.พี.เอ็น. ทาวเวอร์	1-2-42.00	18	1	76	564.00	2532-2535
3	แอล.พี.เอ็น. มินิออฟฟิศ	0-0-90.00	7	1	1	29.00	2537-2537

(1.3) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทแนวราบ

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	บ้านลุมพินี บางบัวทอง (ทาวน์เฮาส์)	36-1-31.20	-	-	704	725.00	2537-2539
2	บ้านลุมพินี 2 บางบัวทอง (อาคารพาณิชย์)	2-1-84.90	-	-	35	97.00	2540-2542
3	ลุมพินี เซ็นเตอร์ (อาคารพาณิชย์)	1-1-81.20	-	-	23	62.00	2542-2543

2) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ของบริษัท พรสันติ จำกัด

(2.1) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารชุดพักอาศัย

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	พี.เอส.ที. คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 1,2	6-2-78.70	22	2	1,548	1,944.00	2533-2537
2	พี.เอส.ที. ซิตี้โฮม	4-1-34.20	29	1	764	1,480.00	2537-2542

(2.2) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารสำนักงาน

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	พี.เอส.ที. มินิออฟฟิศ	4-1-35.00	7	5	10	131.00	2535-2536
2	อาคารพาณิชย์ พลล-สุทธิสาร 2	0-1-87.00	5	1	1	44.00	2552-2553
3	โฮมออฟฟิศ ปิ่นเกล้า	0-1-58.00	4	1	1	36.00	2553-2554

(2.3) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทแนวราบ

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	อาคารพาณิชย์ ศูนย์วัฒนธรรม	0-1-50.00	-	-	5	41.00	2550-2550
2	อาคารพาณิชย์ นวมินทร์	0-0-34.30	-	-	1	12.00	2550-2550
3	ทาวนโฮม รามอินทรา-หลักสี่	0-0-82.00	-	-	4	16.46	2551-2552
4	อาคารพาณิชย์ พหล-สุทธิสาร 1	0-0-49.00	4	1	1	10.00	2552-2553
5	ลุมพินี ทาวน์ เฟส รัชโยธิน-เสนาง	6-3-39.00	3	-	71	375.00	2554-2555
6	ลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ ลาตพราว สเตชั่น	4-0-79.40	3	-	46	423.00	2554-2555
7	ลุมพินี ทาวน์ เฟส สุขุมวิท 62	9-0-22.00	3	-	73	470.00	2556-2557
8	ลุมพินี ทาวน์วิลล์ ศรีนครินทร์-บางรี	7-2-61.00	3	-	93	340.00	2556-2557
9	ลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ บางนา-ศรีนครินทร์	4-1-60.00	3	-	27	220.00	2556-2557

2.1.5 รายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

1) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	ลุมพินี วิลลัส ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว 2	6-1-82.00	8	4	696	900.00	2560-2561
2	ลุมพินี พาร์คบีช ภูเก็ต 2	4-1-26.00	4	4	124	430.00	2560-2561
3	ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 2)	*19-0-79.50	20, 21	1	1,354	1,850.00	2559-2561
4	ลุมพินี วิลลัส พระนั่งเกล้า-ริเวอร์วิว	9-2-52.50	8	4	905	1,000.00	2560-2561
5	ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน	3-0-71.10	35	1	636	2,700.00	2560-2561
6	ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ	2-2-25.50	30	1	491	1,750.00	2560-2561
7	เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน	2-3-5.58	20	1	307	1,000.00	2560-2561
8	ลุมพินี พาร์ค พหล 32	4-0-11.20	30	1	546	2,000.00	2560-2562
9	ลุมพินี เฟส รัชดา-สาธุ	2-2-26.10	35	1	543	1,500.00	2560-2562
10	ลุมพินี เฟส พระราม 3-ริเวอร์โรน	3-2-43.20	35	1	719	1,700.00	2560-2562

หมายเหตุ: * หมายถึง พื้นที่รวมทุกเฟส

2) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันของบริษัท พรสันติ จำกัด

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะ เวลาพัฒนา
1	บ้านลุมพินี สวนหลวงร.๙ (เฟส 1)	10-0-70.25	3	38	437.00	2556-2559
	บ้านลุมพินี สวนหลวงร.๙ (เฟส 2)	9-0-69.12	2,3	37	420.00	2559-2560
	บ้านลุมพินี สวนหลวงร.๙ (เฟส 3)	6-2-63.63	2	29	283.00	2560-2561
2	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม ๒	14-0-42.90	2	143	472.00	2557-2559
3	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	10-1-94.50	2	122	300.00	2558-2559
4	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล (เฟส 1)	10-2-22.68	2	130	332.00	2558-2560
	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล (เฟส 2)	10-2-4.92	2	125	329.00	2560-2562
5	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-นครินทร์	12-1-68.10	2	142	372.00	2558- 2560
6	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต คลอง ๒ เฟส 1	9-2-85.96	2	134	241.00	2559-2561
7	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า เฟส 1	6-1-7.82	2	66	176.00	2560-2561
8	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาตปลาตูก-บางไผ่สเตชั่น เฟส 1	8-1-69.15	2	111	223.00	2560-2561

2.1.6 โครงสร้างเงินทุนของบริษัท

ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	วันที่ได้มา*	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุนตาม วิธีส่วนได้เสีย (ล้านบาท)	มูลค่าต้นทุน เงินลงทุน (ล้านบาท)
บริษัทย่อย					
1. บริษัท พรสันติ จำกัด	350.00	30 ก.ย. 2536	99.99	-	473.0400
2. บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด	10.00	25 มี.ค. 2535	99.99	-	9.9999
3. บริษัท ลุมพินี โปรเจกต์ มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด	50.00	14 พ.ย. 2550	52.00	-	26.0000
4. บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด	1.00	28 มี.ค. 2554	99.95	-	0.9995
5. บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท ลุมพินี โปรเจกต์ มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)	3.00	22 ก.ย. 2560	52.00	-	3.0000
บริษัทรวม					
1. บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	1.00	12 ก.ค. 2560	25.00	-	0.2500

หมายเหตุ: *วันที่จ่ายเงินลงทุน

2.1.7 รายได้ของกิจการ

1) ตารางแสดงรายได้แยกตามประเภทธุรกิจหลักของบริษัทและบริษัทย่อย

รายได้จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์	รายได้ ปี 2560		รายได้ ปี 2559		รายได้ ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย						
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	8,719.77	90.31	13,855.41	94.57	15,981.26	95.85
รวมรายได้จากการขาย	8,719.77	90.31	13,855.41	94.57	15,981.26	95.85
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า						
โครงการอาคารสำนักงาน	7.31	0.08	7.39	0.05	7.50	0.04
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	101.14	1.05	65.86	0.45	60.24	0.36
รวมรายได้จากการเช่า	108.45	1.12	73.25	0.50	67.74	0.41
รายได้จากการบริหาร	784.64	8.13	672.87	4.59	578.18	3.47
กำไรจากส่วนได้เสียเงินลงทุนในบริษัทรวม *	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ **	42.29	0.44	49.12	0.34	46.46	0.28
ยอดรวมรายได้ทั้งหมด	9,655.14	100.00	14,650.64	100.00	16,673.64	100.00
อัตราการเติบโต						
รายได้จากการขาย		(37.07)		(13.30)		29.71
รายได้จากการเช่า		48.05		8.13		32.25
รายได้จากการบริหาร		16.61		16.38		16.86
รายได้รวม		(34.10)		(12.13)		28.66

หมายเหตุ: * เริ่มทำการเงินรวมในปี 2536

** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ค่าโอนสิทธิเปลี่ยนมือ รายได้ยัดจองยึดสัญญา ค่าเปลี่ยนแปลงสัญญา ดอกเบี้ยรับ ค่านายหน้า และอื่นๆ

2) ตารางแสดงรายได้แยกตามประเภทธุรกิจหลักของบริษัท

รายได้จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์	รายได้ ปี 2560		รายได้ ปี 2559		รายได้ ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย						
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	7,685.09	97.47	13,009.71	98.96	15,511.29	97.29
รวมรายได้จากการขาย	7,685.09	97.47	13,009.71	98.96	15,511.29	97.29
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า						
โครงการอาคารสำนักงาน	12.23	0.16	12.56	0.10	12.51	0.08
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	99.39	1.26	64.02	0.49	58.60	0.37
รวมรายได้จากการเช่า	111.63	1.42	76.58	0.58	71.11	0.45
เงินปันผลรับ	-	-	-	-	319.64	2.00
รายได้อื่นๆ **	87.69	1.11	59.55	0.45	40.75	0.26
ยอดรวมรายได้ทั้งหมด	7,884.41	100.00	13,145.84	100.00	15,942.79	100.00
อัตรการเติบโต						
รายได้จากการขาย		(40.93)		(16.13)		32.27
รายได้จากการเช่า		45.77		7.69		29.24
รายได้รวม		(40.02)		(17.54)		34.33

หมายเหตุ: ** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ค่าโอนสิทธิเปลี่ยนมือ รายได้ยืมต่องยัดสัญญา ค่าเปลี่ยนแปลงสัญญา ดอกเบี้ยรับ ค่าขายหน้า และอื่นๆ

2.1.8 โครงสร้างรายได้ของกิจการ

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกิจการที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไป (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560, 2559 และ 2558)

ดำเนินการโดย	ลักษณะธุรกิจ	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	รายได้ ปี 2560		รายได้ ปี 2559		รายได้ ปี 2558	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย	-	7,827.85	81.07	13,125.09	89.59	15,610.06	93.62
บริษัท พรสันดี จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอื่น ๆ นอกเหนือจากอาคารชุดพักอาศัย	99.99	1,039.90	10.77	850.80	5.81	477.67	2.86
บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้มาเนจเม้นท์ จำกัด	บริการบริหารจัดการชุมชนแบบครบวงจร	99.99	479.49	4.97	410.74	2.80	359.06	2.15
บริษัท ลุมพินี โปรเจคมาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (และเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)	บริการบริหารงานก่อสร้างโครงสร้าง	52.00	7.63	0.08	0.43	-	1.50	0.01
บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด	บริการงานบริการด้านต่างๆ ในชุมชน	99.95	300.27	3.11	263.58	1.80	225.35	1.36
บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการพักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	25.00	-	-	-	-	-	-
* เป็นข้อมูลจากงบการเงินรวม โดยจำแนกรายบริษัท			9,655.14	100.00	14,650.64	100.00	16,673.64	100.00

2.1.9 ตารางแสดงรายละเอียดเงินค้ำชำระสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ลูกหนี้ที่ขอผ่อนชำระ	เงินค้ำชำระสะสม	
	จำนวนราย	ล้านบาท
1. โครงการลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่	2	0.128
2. โครงการลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	3	0.061
3. โครงการลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (A, B)	2	0.187
4. โครงการลุมพินี เฟส บรมราชชนนี-ปิ่นเกล้า	1	0.040
รวม	8	0.416

2.1.10 การลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่

ในปี 2560 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 7 แปลง คิดเป็นเนื้อที่รวม 19,312.53 ตารางวา มีมูลค่ารวม 4,713.67 ล้านบาท ดังนี้

ตารางสรุปการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ปี 2560

ลำดับ	โครงการ	วันที่โอนกรรมสิทธิ์	ขนาด (ตร.ว.)	ราคา (บาท/ตร.ว.)	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)
1	เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน	25 ม.ค. 2560	1,146.00	270,000	309.42	343.80
2	ลุมพินี พาร์ค พลล 32	29 มี.ค. 2560	1,615.00	480,000	775.20	807.50
3	โครงการแนวราบ และคอนโดพระราม 3	มิ.ย. - ส.ค. 2560	10,275.53	162,760	1,672.45	-
4	ลุมพินี เฟส รัชดา-สาธุ	6 พ.ย. 2560	1,041.00	380,000	395.58	-
5	ที่ดินแปลงวิภาวดี ซอย 3	15 พ.ย. 2560	3,594.00	330,000	1,186.02	-
6	ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2	-	886.00	125,000	110.75	-
7	ลุมพินี ซีเล็คเต็ด สุทธิสาร-สะพานควาย	-	755.00	350,000	264.25	-
รวมปี 2560			19,312.53		4,713.67	

บริษัทมีนโยบายเพื่อลดความเสี่ยงจากข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยก่อนที่บริษัทจะซื้อที่ดิน บริษัทมีหน่วยงานและกระบวนการในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ (Feasibility Study) ทั้งทางด้านการตลาด การก่อสร้าง การออกแบบ ข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทางการเงิน โดยเมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสมและมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการตามแนวทางและกลยุทธ์ของบริษัท บริษัทจึงจะดำเนินการซื้อที่ดิน ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายไม่สะสมที่ดิน เพื่อโอกาสในการพัฒนาในระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัทมีหลักปฏิบัติว่า ที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อ บริษัทได้แจ้งให้ผู้ประเมินอิสระดำเนินการประเมินราคา เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นการสอบทานความเหมาะสมของราคาที่ดินอีกทางหนึ่ง อีกทั้งบริษัทยังได้รายงานข้อสังเกตของการจัดซื้อที่ดินทุกแปลงต่อตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล โดยที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อมีความเหมาะสมตามกลยุทธ์ของบริษัททั้งขนาดราคา และทำเลที่ตั้ง (Strategic Location)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) กลยุทธ์การตลาด

นอกจากขีดความสามารถทางการแข่งขันแล้ว บริษัทยังได้ให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการตลาด ซึ่งเป็นกลยุทธ์ย่อยในแต่ละโครงการที่มีความแตกต่างกัน โดยเริ่มจาก

- **การวิจัย** เพื่อกำหนดแนวทางและทิศทางของการพัฒนาโครงการ การกำหนดทำเล วิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการนำเสนอสินค้าออกสู่ตลาด นอกจากนี้ หลังลูกค้าเช่าอยู่อาศัยแล้ว ยังได้เก็บข้อมูลประชากรที่อยู่อาศัยในโครงการต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์วิถีชีวิตและความต้องการด้านการอยู่อาศัย เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และงานบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- **การกำหนดราคาขาย** ไม่เพียงแต่ราคาขายของคู่แข่งในตลาดในบริเวณใกล้เคียงเท่านั้นที่เป็นปัจจัยพื้นฐานในการกำหนดราคาขาย บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการควบคุมต้นทุนโครงการทั้งทางตรงและทางอ้อมซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญ เพื่อให้บริษัทสามารถกำหนดราคาได้อย่างเหมาะสมและรักษาสภาพผลตอบแทนการลงทุนให้อยู่ในระดับที่กำหนดแม้เผชิญภาวะการแข่งขันที่รุนแรง
- **การสื่อสารการตลาด** ก่อนที่จะสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทจะทำการสำรวจตลาดและวิเคราะห์คู่แข่งแล้วจึงวางแผนการสื่อสาร โดยเน้นการสื่อสาร การโฆษณา และประชาสัมพันธ์โดยตรงสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งกระจายอยู่บริเวณโดยรอบโครงการ รวมทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเคยแวะเยี่ยมชมโครงการของบริษัทด้วยป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ขนาดใหญ่และป้ายย่อย รวมถึงได้เรีลล์ที่ให้สิทธิพิเศษในช่วงของการเปิดขาย เป็นช่องทางสื่อสารที่ได้รับการตอบรับที่ดีมาโดยตลอด และยังสามารถรักษาค่าใช้จ่ายทางการตลาดให้อยู่ในระดับต่ำมาก โดยมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดประมาณร้อยละ 1 ของรายได้จากการขาย
- **การบริหารประสบการณ์ลูกค้า** เพื่อเป็นแนวทางในการให้บริการลูกค้า บริษัทได้ออกแบบมาตรฐานของจุดสัมผัสต่างๆ อันจะนำมาซึ่งการบริการอันน่าประทับใจ ทั้งตอบสนองต่อข้อเสนอแนะหรือข้อร้องเรียนต่างๆ และจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดี สิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อตราสินค้าจนเกิดการบอกต่อได้อย่างเต็มภาคภูมิ ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากยอดขายของโครงการเปิดตัวใหม่ที่เกิดจากการแนะนำและบอกต่อที่มีจำนวนที่เพิ่มมากขึ้นในทุกปี โดยเฉลี่ยมียอดขายที่เกิดจากการบอกต่อถึง 50%
- **การบริหารภาพลักษณ์ขององค์กรผ่านการสื่อสารแบรนด์** โดยบริษัทได้วิเคราะห์และค้นหาตัวตนของแบรนด์ “ลุมพินี” ซึ่งจากการศึกษาผ่านผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทำให้ค้นพบแก่นแท้และตัวตนของแบรนด์อย่างชัดเจนว่าคือ “ความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” (Real Pleasure of Living) ซึ่งได้วางแผนการสื่อสารแบรนด์อย่างต่อเนื่อง และด้วยการดำเนินงานภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งพัฒนามาเป็นกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัยทุกวัย ภายใต้สังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงวัฒนธรรมการอยู่อาศัย “ร่วมใจ ห่วงใย แบ่งปัน” เมื่อผนวกกับการส่งมอบคุณค่าของผลิตภัณฑ์และงานบริการ ส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อแบรนด์ “ลุมพินี” และได้รับการตอบรับที่ดีด้านยอดขายตลอดมา

2) การทำการตลาด

บริษัทจัดให้มีการทำการตลาด การสื่อสารการตลาด และกิจกรรมทางการตลาด โดยเฉพาะในช่วงเปิดตัวโครงการซึ่งเป็นช่วงที่ลูกค้าให้ความสนใจและเข้าชมโครงการสูงสุด ดังนี้

- **จดหมายเชิญเชิญ (Direct Mail)** และ**ส่งข้อความผ่านมือถือ (SMS)** ทุกครั้งที่มีการเปิดตัวโครงการจะมีการส่งจดหมายเชิญและส่งข้อความผ่านมือถือให้แก่ฐานลูกค้าของบริษัท เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการและมอบสิทธิพิเศษเพื่อนำมาใช้เป็นส่วนลดในวันเปิดตัวโครงการ โดยลูกค้าที่สนใจสามารถติดต่อเข้ามาที่ฝ่ายขายของบริษัท หรือเข้าชมรายละเอียดของโครงการ พร้อมห้องตัวอย่างที่บริษัทจัดขึ้นตามรายละเอียดที่แจ้งไว้
- **โฆษณาและประชาสัมพันธ์** โดยมุ่งเน้นจัดทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ บริเวณโดยรอบโครงการ รวมถึงภายในห้างสรรพสินค้า อินเทอร์เน็ต ข้อความสั้นผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ แผ่นป้ายโฆษณา และนิตยสารต่างๆ เป็นต้น โดยพิจารณาเลือกสื่อที่มีประสิทธิภาพสูงและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- **ออกบูธแสดงสินค้า** เป็นการประชาสัมพันธ์โครงการในเชิงรุก โดยเน้นการออกบูธในห้างสรรพสินค้าย่านใกล้เคียงโครงการและย่านใจกลางธุรกิจ หรือนานมหรรมบ้านและคอนโดซึ่งจัดต่อเนื่องทุกปี เพื่อให้ได้กลุ่มลูกค้าที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ

- **สื่อออนไลน์** ได้แก่ อินเทอร์เน็ต, Mobile App, Social Media, Online Marketing ถือเป็นช่องทางการตลาดรูปแบบใหม่ที่ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคอย่างกว้างขวางว่าเป็นการสื่อสารที่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงตลอด 24 ชั่วโมง และค่าใช้จ่ายต่ำเมื่อเทียบกับสื่อการตลาดอื่น ๆ ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทได้รับทราบข้อมูลข่าวสารและความเคลื่อนไหวของโครงการได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบาย
- **สิทธิพิเศษ** บริษัทเสนอสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าผู้จองซื้อโครงการในช่วงเวลาเปิดตัวโครงการ เช่น ราคาพิเศษเฉพาะช่วงเปิดโครงการ แคมเปญรีเเจอร์ แคมชุดครัว หรือเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น

3) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นผู้ที่ต้องการที่พักอาศัยในทำเลที่มีความหนาแน่น อยู่ไม่ไกลจากระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน ซึ่งง่ายต่อการเดินทาง เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง และครอบคลุมในทุกกลุ่ม ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ ซึ่งปัจจุบันพักอาศัยอยู่ในบ้านเช่า หอพัก อพาร์ทเมนต์ หรือพักอาศัยอยู่กับบิดามารดา โดยมีความต้องการที่จะแยกตัวออกมา เพื่อสร้างครอบครัวใหม่ตามวิถีชีวิตปัจจุบันของคนเมือง ซึ่งในปี 2560 ได้ขยายกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างถึงบน เพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยเป็นบ้านพักตากอากาศริมชายทะเลหรือวิวทะเล โดยเริ่มที่เมืองพัทยาและชะอำ

4) ลักษณะลูกค้า ได้จัดแบ่งตามคุณลักษณะ และวัตถุประสงค์ในการซื้อ-เช่า ดังนี้

4.1) กลุ่มผู้ซื้อที่แบ่งตามคุณลักษณะ

1. **ลูกค้าที่คาดหวังให้เข้าชมโครงการ (Suspect)** คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของบริษัทที่มีข้อมูลชื่อ-นามสกุล สามารถติดต่อกลับได้ โดยที่ยังไม่เคยเข้าชมโครงการ
2. **ลูกค้าที่คาดหวังให้ซื้อ (Prospect)** คือ กลุ่มลูกค้าที่เข้าชมโครงการแล้ว และมีข้อมูลชื่อ-นามสกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้
3. **กลุ่มลูกค้าผ่อนดาวน์ (Customer)** คือ กลุ่มลูกค้าที่จองซื้อแล้ว
4. **กลุ่มเจ้าของร่วม (Co-owner)** คือ ลูกค้าที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว และคงสถานะเป็นเจ้าของร่วม

4.2) กลุ่มผู้ซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์

ลูกค้าในกลุ่มนี้จะเป็นผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเป็นสำคัญ โดยปัจจุบันฐานลูกค้าของบริษัทในกลุ่มนี้มีมากกว่า 120,000 ราย ส่วนหนึ่งของกลุ่มลูกค้ามาจากการแนะนำหรือบอกต่อ อันเกิดจากความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์ “ลุมพินี” (Trusted Brand) จากการรวบรวมข้อมูลของสำนักวิจัยและพัฒนา สามารถแบ่งลูกค้าออกตามวัตถุประสงค์และพฤติกรรมการซื้อได้ 5 กลุ่ม ดังนี้

1. **กลุ่มผู้ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก** เป็นกลุ่มที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นของวัยทำงาน ซึ่งต้องการมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพเป็นของตนเองในราคาที่ไม่สูงมาก
2. **กลุ่มผู้ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง** เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยในเขตศูนย์กลางธุรกิจหรือแหล่งงาน เพื่อแก้ไขปัญหาค่าใช้จ่ายและระยะเวลาที่ต้องสูญเสียในการเดินทาง
3. **กลุ่มผู้ซื้อเพื่อต้องการขยายครอบครัว** เป็นกลุ่มลูกค้าที่ทำการค้าหรือมีธุรกิจอยู่ในบริเวณที่ตั้งโครงการ ซึ่งต้องการที่พักอาศัยอยู่ในบริเวณเดียวกัน หรือเพื่อการขยายครอบครัวของบุตรหลานในอนาคต
4. **กลุ่มผู้ซื้อเพื่อบุตรหลาน** เป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมสำหรับบุตรหลานที่จะเข้าศึกษาในสถานศึกษาที่มีชื่อเสียง ซึ่งอยู่ไม่ห่างจากโครงการที่บริษัทพัฒนา
5. **กลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุน** เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลงทุนในทรัพย์สินในระยะยาว ซึ่งอาจจะอยู่ในลักษณะของการซื้อเพื่อปล่อยเช่า เนื่องจากโครงการต่าง ๆ ของบริษัทอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพและอัตราผลตอบแทนจากการเช่าอยู่ในระดับที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ย
6. **กลุ่มเก็งกำไร** เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลงทุนในระยะสั้น ซึ่งอาจเป็นลูกค้าในช่วงผ่อนดาวน์ และขายก่อนการโอนกรรมสิทธิ์

4.3) กลุ่มผู้เข้าโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกลุ่มผู้เข้าโครงการอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. **ผู้เข้าเพื่อการพักอาศัย** ลูกค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มของผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่มีระดับรายได้ค่อนข้างสูง ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน โดยโครงการของบริษัทสามารถรองรับความต้องการในส่วนนี้ได้เป็นอย่างดี
2. **ผู้เข้าเพื่อการพาณิชย์** ลูกค้าในกลุ่มนี้คือ ผู้ประกอบธุรกิจด้านต่าง ๆ ในห้องชุด เพื่อการพาณิชย์ในโครงการของบริษัท ซึ่งบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างเครือข่ายการค้าปลีกตามนโยบายการบริการแบบครบวงจร (Total Solutions Services) และเป็นการขยายแหล่งที่มาของรายได้ นอกเหนือรายได้จากการขาย

4.4) กลุ่มผู้รับบริการโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกลุ่มผู้รับบริการโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การว่าจ้างบริหารชุมชน ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้มาเนจเม้นท์ จำกัด โดยจะรับบริหารเฉพาะชุมชนที่บริษัทพัฒนาขึ้นแบบครบวงจร เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี รวมทั้งเป็นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างทางการบริการ

5) การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้วิธีการจำหน่ายหรือการขายโดยทีมงานขายของบริษัท ซึ่งประกอบด้วยพนักงานขายหลักที่มีประสบการณ์ด้านการขาย มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการเป็นอย่างดี สามารถให้ข้อมูลและคำแนะนำเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่ลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานในฝ่ายต่างๆ เช่น ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายธุรการ เป็นต้น ยังสามารถเป็นพนักงานขายเสริมในช่วงเปิดตัวโครงการร่วมกับพนักงานขายหลักได้ โดยพนักงานเหล่านี้จะได้รับการอบรมความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และเทคนิคการขายเบื้องต้นอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งสำนักงานขาย (Office Presentation) ซึ่งเป็นช่องทางจัดจำหน่ายหลักของบริษัท รวมถึงการตกแต่งห้องตัวอย่าง การตกแต่งบริเวณโครงการ (Site Presentation) เพื่อแสดงรายละเอียดโครงการ สร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่ชมโครงการ

6) สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

ปัจจุบันนอกจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ยังมีผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่เริ่มเข้ามาแบ่งส่วนทางการตลาด ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เผชิญการแข่งขันมากยิ่งขึ้น ทั้งในแนวราบและแนวสูง อย่างไรก็ตาม ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทที่เน้นกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus Strategy) คือ กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่าง ถึงบน การใช้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทด้านการบริหารชุมชนมาเป็นตัวขับเคลื่อนองค์กร รวมถึงนโยบายของบริษัทในการสร้างบ้านหลังแรกในราคาที่จับต้องได้ (Affordable Price) ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีสัดส่วนทางการตลาดสูงถึงเกือบ 13% ในกลุ่มดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้กระจายฐานลูกค้าออกไปในวงกว้าง เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตในอนาคต โดยการขยายทำเลในการพัฒนาจากบริเวณศูนย์กลางธุรกิจไปยังเขตอ้อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงเขตหัวเมืองทั้งสี่มุมเมือง เช่น รังสิตและต่างจังหวัดอีกด้วย โดยบริษัทยังคงเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด ดังนี้

6.1) การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership) ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัท เริ่มตั้งแต่คณะผู้บริหารที่ประกอบด้วยสถาปนิกและวิศวกรที่มีประสบการณ์และเข้าใจในเรื่องต้นทุนอย่างลึกซึ้ง รวมถึงปฎิบัติที่ทำงานร่วมกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน จนเกิดความเข้าใจในทิศทางและมองเห็นเป้าหมายร่วมกันในการผลักดันให้เกิดประสิทธิภาพในด้านการก่อสร้าง โดยสามารถก่อสร้างโครงการจำนวนมากภายใต้ระยะเวลาที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ นำไปสู่การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จนเกิดเป็นนวัตกรรม ซึ่งเป็นรูปแบบเฉพาะของบริษัท

6.2) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า บริษัทเลือกที่จะสร้างความแตกต่างทางผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ภายใต้แนวคิด “LPN Design” ซึ่งมุ่งเน้นการออกแบบให้ห้องชุดขนาดเล็กมีประโยชน์ใช้สอยที่ตอบสนองต่อวิถีชีวิตของผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบถ้วน ต้องการการดูแลรักษาน้อย มีการระบายอากาศที่ดี ซึ่งนับเป็นนวัตกรรมสำหรับการออกแบบอาคารชุดพักอาศัยภายใต้การวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จนเป็นต้นแบบให้หลายๆ บริษัทนำไปปรับใช้ และความแตกต่างทางการบริการ (Services Differentiation) ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการตลอดกระบวนการ เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า โดยเน้นที่การบริการหลังการขาย อันได้แก่ การบริหารชุมชนภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ที่พัฒนามาเป็น “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” ที่มุ่งเน้นคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยในทุกวัย

2.2.2 สภาพการแข่งขัน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหมวดพัฒนาที่พักอาศัย มีสินค้าหลักแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ โครงการจัดสรร อันได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งเติบโตไปตามการพัฒนาของเมือง และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น ในระยะแรกของการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย โครงการทั้งหมดเป็นโครงการจัดสรร เริ่มตั้งแต่การจัดสรรที่ดินขาย เป็นการขายที่ดินเปล่า และพัฒนาต่อมาเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดิน ปัจจัยหลักของการพัฒนาในยุคนี้ คือ การสะสมที่ดินที่มีศักยภาพ ด้วยต้นทุนราคาที่ดินที่ต่ำเพื่อได้ประโยชน์ทางด้านต้นทุน เมื่อเมืองมีการพัฒนามากขึ้น จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานครเติบโตแบบก้าวกระโดด และปัญหาการจราจรติดขัด อันเนื่องมาจากการขยายตัวของเมืองที่ขาดระเบียบแบบแผน จนระบบขนส่งมวลชนสายแรกเริ่มเปิดให้บริการแก่ประชาชน และลักษณะทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ขนาดของครอบครัวที่มีขนาดเล็กลง ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญ การพัฒนาที่พักอาศัยเริ่มมีการปรับตัวครั้งใหญ่ โดยเปลี่ยนจากการพัฒนาโครงการจัดสรรเป็นการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมพัฒนาโครงการเกาะไปตามแนวระบบขนส่งมวลชน โดยปัจจุบันอาคารชุดพักอาศัยครองส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ 50 ของตลาดที่พักอาศัยโดยรวม โดยในปี 2560 มูลค่าตลาดของอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่มีมูลค่ารวม 245,000 ล้านบาท

สำหรับปี 2560 มีโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ประมาณ 70,000 หน่วย จาก 126 โครงการ เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ประมาณร้อยละ 20 อันเนื่องมาจากการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2559 จากเหตุการณ์สวรรคตของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 โดยการเปิดตัวโครงการใหม่ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการยังคงรักษาแนวทางเดิมในปี 2558 และปี 2559 คือยังคงมุ่งพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงบน โดยโครงการที่มีราคาขายต่ำกว่า 1 ล้านบาท ไม่มีการเปิดตัวใหม่ในปีที่ผ่านมา สำหรับส่วนแบ่งการตลาดระหว่างอาคารชุดพักอาศัยและแนวราบ อาคารชุดพักอาศัยครองส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 62 โครงการแนวราบครองส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 38

ตารางเปรียบเทียบโครงการที่พักอาศัยเปิดตัวใหม่ระหว่างปี 2555-2560

ประเภท	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
อาคารชุดพักอาศัย	60%	67%	68%	60%	65%	62%
โครงการแนวราบ	40%	33%	32%	40%	35%	38%

ที่มา: สำนักวิจัย บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ Agency for Real Estate Affairs

โดยทำเลที่มีการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ทำเลลาดพร้าวช่วงต้น-รัชโยธิน-เกษตรนวมินทร์ อันดับสอง ได้แก่ โอโศก-พร้อมพงษ์-เอกมัย และอันดับสามได้แก่ อ่อนนุช-บางนา-แบริ่ง โดยมีจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่รวมประมาณ 10,000 หน่วย 9,000 หน่วย และ 7,400 หน่วย ตามลำดับ

หากพิจารณาในมิติราคาขายของโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2560 โดยแบ่งออกเป็นต่ำกว่า 1 ล้านบาท 1-3 ล้านบาท 3-5 ล้านบาท และมากกว่า 5 ล้านบาท อาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 1-3 ล้านบาท ยังคงครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 63 โดยปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 9 จากปี 2559 สำหรับอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคามากกว่า 3 ล้านบาท และระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท มีส่วนแบ่งการตลาดปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 และร้อยละ 1 ตามลำดับ และเป็นที่น่าสังเกตสำหรับอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท อุปทานหดตัวอย่างมีนัยสำคัญ จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า แนวทางการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในปี 2560 ปรับตัว เพื่อรองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ในระดับกลางบน เพื่อลดปัญหาการปฏิเสธสินเชื่อจากหนี้ภาคครัวเรือน

ตารางเปรียบเทียบโครงการที่พักอาศัยเปิดตัวใหม่ระหว่างปี 2555-2560

ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
มากกว่า 5 ล้านบาท	6%	8%	9%	15%	14%	15%
3-5 ล้านบาท	12%	10%	16%	15%	17%	21%
1.5-3 ล้านบาท	76%	70%	62%	57%	54%	63%
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	6%	12%	13%	13%	15%	1%

ที่มา: สำนักวิจัย บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

จำนวนคู่แข่งชั้นโดยประมาณ ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้น

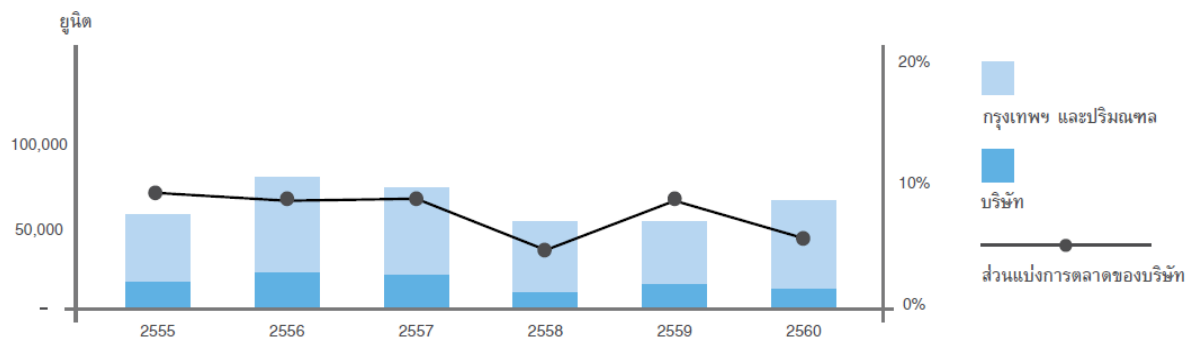
สำหรับปี 2560 ตลาดอาคารชุดพักอาศัยยังคงเป็นตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ครองส่วนแบ่งการตลาดรวมเกือบร้อยละ 80 จากจำนวนอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ทั้งหมด 126 โครงการ โดยผู้ประกอบการที่ครองส่วนแบ่งการตลาด 5 ลำดับแรก ครองส่วนแบ่งการตลาดเกือบร้อยละ 50 จำนวนหน่วยอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2560 มีจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่รวมทั้งสิ้นประมาณ 70,000 หน่วย โดยบริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 8 โดยบริษัทเป็น 1 ใน 5 ผู้ประกอบการที่ครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด

ตารางแสดงจำนวนส่วนแบ่งการตลาดอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ปี 2555-2560

จำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
ผู้ประกอบการรายอื่น	62,860	83,558	78,894	60,017	57,699	70,553
บริษัท	9,068	10,753	10,386	4,480	7,628	5,460
ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท	15%	13%	13%	7%	13%	8%

ที่มา: สำนักวิจัย บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

แผนภูมิแสดงจำนวนหน่วยอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ปี 2555-2560



ที่มา: สำนักวิจัย บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

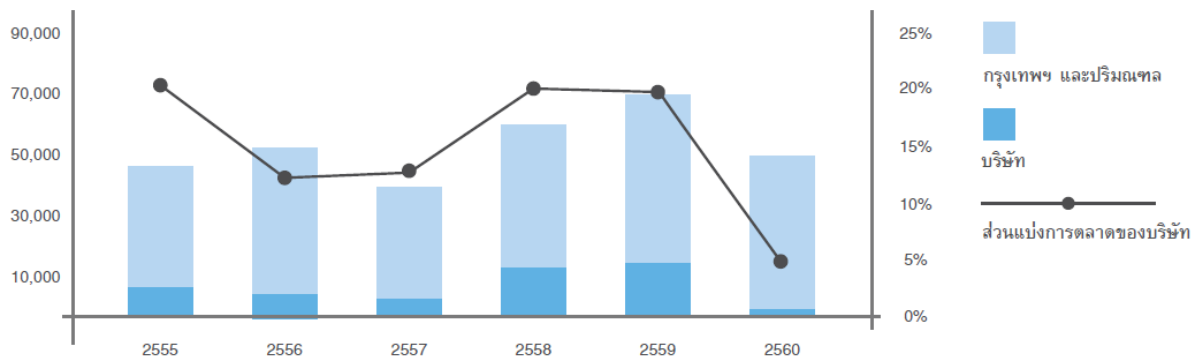
สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนในปี 2560 มีจำนวนหน่วยรวมทั้งสิ้นประมาณ 48,000 หน่วย ลดลงจากปี 2559 กว่าร้อยละ 30 โดยบริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 5 ซึ่งลดลงจากปี 2558 และ 2559 ซึ่งบริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 20 และ 19 ตามลำดับ หรือลดลงประมาณปีละ 10,000 หน่วย อันเนื่องมาจากนโยบายชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ ภายใต้ความวิตกกังวลต่อสถานการณ์โดยรวม ปี 2560 อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยในระดับราคา 1-3 ล้านบาท ยังคงครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด โดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 64 ของอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียน ส่วนอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนที่มีราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยในระดับราคา 3-5 ล้านบาท มากกว่า 5 ล้านบาท และต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 25 ร้อยละ 8 และร้อยละ 3 ตามลำดับ

ตารางเปรียบเทียบอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียน ปี 2555-2560

จำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	44,157	52,280	45,210	60,242	70,126	47,914
บริษัท	9,613	6,976	6,107	12,236	12,994	2,599
ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท	22%	13%	14%	20%	19%	5%

ที่มา: สำนักวิจัย บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

แผนภูมิแสดงจำนวนหน่วยอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียน ปี 2555 - 2560



2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทในปี 2560 คือ โครงการอาคารชุดพักอาศัยสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลาง-ล่าง ถึงบน ที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม มีความปลอดภัย แวดล้อมด้วยสาธารณูปโภค และอยู่ในทำเลที่ใกล้ระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน เพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขัน กฎหมาย และต้นทุนที่เปลี่ยนไป บริษัทได้กำหนดแนวทางการพัฒนาโครงการและขั้นตอนต่างๆ ไว้ ดังต่อไปนี้

- 1) **สำรวจความต้องการของตลาดในบริเวณต่างๆ** ทั้งในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดที่มีความเติบโตทางเศรษฐกิจ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทำเลเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าและพื้นที่ในการพัฒนา รวมถึงการสำรวจภาวะตลาด คู่แข่งขัน อุปสงค์ อุปทาน สภาพเศรษฐกิจและสังคมในช่วงเวลานั้น ๆ
- 2) **วิเคราะห์โครงการ** วางเป้าหมายทางการตลาด พิจารณาจัดหาที่ดิน รวมทั้งวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง รูปร่าง ขนาด สภาพแวดล้อมโดยรอบ กฎระเบียบต่างๆ ของทางภาครัฐที่มีผลกระทบต่อโครงการ รวมถึงคู่แข่งขัน เพื่อกำหนดลักษณะ ขนาดของโครงการ และขั้นตอนในการพัฒนา รวมถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า (Product Value) โดยพิจารณาจากผลตอบแทนการลงทุน ความสอดคล้องเหมาะสมของทำเลที่ตั้งและรูปแบบในการพัฒนาโครงการ
- 3) **วางแผนและออกแบบโครงการให้สอดคล้องกับผลการศึกษา** โดยคัดเลือกสถาปนิกและที่ปรึกษาโครงการที่มีคุณภาพ เข้าใจในแนวทางของบริษัท เนื่องจากผู้ออกแบบทั้งสถาปนิกและวิศวกรอยู่ในส่วนของต้นน้ำที่มีผลโดยตรงต่อต้นทุน โดยเฉพาะต้นทุนทางอ้อม เช่น อัตราส่วนพื้นที่ขายต่อที่ดินที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการออกแบบ การควบคุมต้นทุนทางอ้อมถือว่าเป็นหนึ่งในข้อได้เปรียบของบริษัท เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน
- 4) **จัดทำแผนงานการพัฒนาโครงการ** วางแผนทางการเงิน และจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับโครงการ (Project Financing) วางแผนการบริหารการขายและการตลาด พร้อมทั้งแผนการบริหารชุมชนภายหลังการส่งมอบ
- 5) **จัดเตรียมทีมงาน** รวมทั้งกำหนดอัตราค่าจ้างของบุคลากร เพื่อบริหารโครงการซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อย ตั้งแต่ทีมงานขาย ทีมงานก่อสร้าง ทีมงานโอนกรรมสิทธิ์และส่งมอบ รวมถึงทีมงานบริหารชุมชน
- 6) **การบริหารงานด้านการขายและการตลาด ได้แก่**
 - การวางแผนการขาย อันได้แก่ การกำหนดราคาขาย วางแผนการชำระเงินของลูกค้า พร้อมทั้งจัดหาแหล่งเงินทุนให้กับลูกค้า ในช่วงโอนกรรมสิทธิ์ (Housing Loan) โดยพิจารณาสถาบันการเงินที่ให้สิทธิประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า กำหนดเป้าหมายการขาย รวมทั้งอบรมทีมงานขาย
 - การวางแผนการตลาด อันได้แก่ การวางแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย การจัดทำเอกสารประกอบการขาย รวมถึงกำหนดการและกระบวนการในการเปิดขาย
- 7) **การบริหารงานก่อสร้างโครงการ** โดยมีขั้นตอนที่สำคัญดังนี้
 - ประสานงานและให้ข้อมูลโครงการแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงและหน่วยราชการ โดยเฉพาะชุมชนในบริเวณใกล้เคียงที่อาจได้รับผลกระทบและมีความกังวลต่อการพัฒนาโครงการโดยตรง
 - จัดทำรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อขออนุมัติจากสำนักนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อม (สผ) และขออนุญาตปลูกสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามลำดับ

- วางแผนการก่อสร้างและคัดเลือกผู้รับเหมาในการดำเนินการก่อสร้าง โดยจำกัดระยะเวลาในการก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายใน 18 เดือน (Economy of Speed) สำหรับโครงการที่เป็นอาคารสูง และไม่เกิน 12 เดือน สำหรับอาคารที่ไม่เกิน 8 ชั้น โดยนับตั้งแต่เริ่มเปิดขาย ซึ่งบริษัทได้พัฒนาระบบงานก่อสร้างและเทคนิคทางการก่อสร้างด้วยการนำชิ้นส่วนสำเร็จรูปเข้ามาใช้ โดยมีบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารและควบคุมงานก่อสร้างในทุกขั้นตอนตามบทบาทและหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
 - รายงานความคืบหน้าของโครงการแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
- 8) **ประเมินและติดตามผลการขาย** ผลตอบแทนของโครงการ โดยจัดทำรายงานสรุป เพื่อเป็นข้อมูลและกรณีศึกษาของบริษัทสำหรับโครงการต่อไป
- 9) **บริหารชุมชนภายหลังการส่งมอบ** ภายใต้บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ และกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” โดยมีเป้าหมายที่การสร้างคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมภายใต้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

2.3.2 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทไม่ได้มีกำลังการผลิต หรือปริมาณการผลิตโดยตรง แต่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นพันธมิตร ซึ่งทำงานร่วมกันกับบริษัท อย่างเป็นทางการอันหนึ่งอันเดียวกัน (ซึ่งบริษัทเรียกว่าเป็น LPN Team) มีความน่าเชื่อถือ ตลอดจนมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับโครงการ แต่ละโครงการเป็นผู้ดำเนินการในการก่อสร้าง โดยมีบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารงานก่อสร้างและควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด และใช้วิธีการประมูล หรือสืบทอดในการกำหนดมูลค่างานก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาค่าก่อสร้างที่เหมาะสม โดยเป็นการจัดจ้างแบบเหมารวมทั้งวัสดุ และค่าแรง เพื่อลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการประมูลที่ไม่ผูกติดกับผู้รับเหมาหลัก โดยแยกประมูลเป็นส่วนๆ ตามลักษณะของงาน เช่น งานเสาเข็ม งานโครงสร้าง งานฝ้าเพดาน งานกระจกและอลูมิเนียม งานระบบไฟฟ้าและประปา เป็นต้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและต้นทุนทางอ้อม โดยที่ผู้รับเหมาแต่ละรายจะต้องทำงานได้สอดคล้องกัน เพื่อความรวดเร็วและคุณภาพของงานก่อสร้างที่ต้องส่งมอบให้แก่ลูกค้า โดยมีผู้รับเหมาหลักและบริษัทย่อยเป็นแกนกลาง ในการประสานงานด้านต่างๆ อีกทั้งในบางกรณีบริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อวัสดุบางรายการโดยตรง เช่น ลิฟต์ซึ่งมียอดสั่งซื้อสูง และเป็นงานที่ต้องใช้บริการจากผู้ขายโดยตรง กระบวนการทั้งหมดดังกล่าวข้างต้นดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านต้นทุนและระยะเวลาที่เหมาะสม ภายใต้กลยุทธ์กลุ่มพันธมิตร (LPN Team) ที่แข็งแกร่ง และเป็นหัวใจของทางบริษัท ซึ่งถือเป็นหนึ่งในความได้เปรียบในการแข่งขัน

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทได้จัดจ้างผู้รับเหมาที่เป็นพันธมิตรที่มีความน่าเชื่อถือและมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับแต่ละโครงการเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยการจ้างรวมทั้งวัสดุและค่าแรง เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม ที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการเป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่สุดในการพัฒนา บริษัทจึงกำหนดปัจจัยที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาที่ดินเพื่อการพัฒนาและแนวทางในการจัดหาที่ดิน ดังนี้

- 1) **ทำเลที่ตั้งของที่ดิน** จะต้องอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นและตั้งอยู่ริมถนนสายหลัก มีสาธารณูปโภคครบครัน อยู่ใกล้แหล่งงานหรือแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ ใกล้ระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน โดยมีทางเข้าออกที่สะดวก
- 2) **ขนาดหน้ากว้างของที่ดินและรูปร่างของที่ดิน** ต้องเหมาะสมและสอดคล้องกับพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร เพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์ที่ดินได้สูงสุด นอกจากนี้ ยังต้องสอดคล้องกับข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมือง
- 3) **ราคาของที่ดิน** จะต้องไม่อยู่ในเกณฑ์สูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนโครงการ เพื่อให้บริษัทยังคงสามารถรักษาระดับราคาขาย และผลตอบแทนในการลงทุนให้เป็นไปตามนโยบายและกลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท
- 4) **การจัดหาที่ดินโดยการลงประกาศทาง Website ของบริษัท** เพื่อติดต่อกับเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือผ่านทางตัวแทนนายหน้า หรือเสนอซื้อจากสถาบันการเงิน และสถาบันบริหารทรัพย์สิน (บสท) โดยบริษัทได้จัดให้มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงในการจัดหา และตรวจสอบสมบัติของที่ดินโดยตรง และบริษัทได้ดำเนินการแจ้งข้อสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อมีการจัดซื้อที่ดินเพื่อความโปร่งใส อีกทั้งยังมีการประเมินราคาโดยผู้ประเมินอิสระเพื่อเป็นการตรวจสอบอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อมีราคาต่ำกว่าราคาประเมิน

2.4 โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ผลิตภัณฑ์ที่ขายไปแล้ว แต่ยังไม่ได้ออกรวมสิทธิ์ให้กับลูกค้า ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ลำดับ	โครงการ สร้างเสร็จปี	โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)	คาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี	
					2561	2562
1	ก่อนปี 2561	โครงการอื่นๆ	483	582.90	582.90	
1	2561	ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว 2	281	413.95	413.95	
2		ลุมพินี พาร์คปิ่น ชะอำ 2	13	60.58	60.58	
3		ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 2)	241	288.33	288.33	
4		ลุมพินี วิลล์ พระนั่งเกล้า-ริเวอร์วิว	257	262.40	262.40	
5		ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มีกกะสัน	539	2,364.46	2,364.46	
6		ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ	279	940.27	940.27	
7		เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน	305	956.29	956.29	
1	2562	ลุมพินี พาร์ค พหล 32	86	295.87		295.87
2		ลุมพินี เฟลส รัชดา-สาธุ	303	897.31		897.31
3		ลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์โรน	136	328.79		328.79
รวม			2,923	7,391.15	5,869.18	1,521.97

สำหรับปี 2560 ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคของการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยยังคงอยู่ในภาวะทรงตัว โดยตลาดอาคารชุดพักอาศัยในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 ได้ลดความร้อนแรงลงจากปี 2556 และปี 2557 ซึ่งเป็นปีที่มีการเปิดตัวโครงการใหม่สูงสุดเป็นประวัติการณ์ โดยในปีดังกล่าวมีจำนวนหน่วยของการเปิดตัวอาคารชุดสูงถึงประมาณ 85,000 และ 78,000 หน่วย ตามลำดับ หากเทียบกับจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 ที่มีจำนวนหน่วยอาคารชุดเปิดตัวใหม่เฉลี่ยประมาณปีละ 60,000 หน่วย โดยปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยให้เติบโตในอัตราลดลง ได้แก่ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ แม้จะมีแนวโน้มฟื้นตัวในปี 2560 ประกอบกับปัญหาการกระจุกตัวทางด้านรายได้ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อที่ถดถอยและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค และปัญหานี้สินภาคครัวเรือนที่ทรงตัวอยู่ในระดับสูงเป็นระยะเวลานาน โดยปัญหาที่ส่งผลกระทบต่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากที่สุด คือ ปัญหาหนี้สินภาคครัวเรือนที่ปรับตัวสูงขึ้นแบบก้าวกระโดดตั้งแต่ปี 2554 และเข้าสู่จุดสูงสุดในปี 2558 โดยระดับของหนี้ภาคครัวเรือนปรับตัวขึ้นสูงกว่าร้อยละ 81 ต่อ GDP ก่อนที่จะทรงตัว และค่อยๆ ปรับตัวลดลงในปี 2559 และปี 2560 ปัญหาดังกล่าว ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาให้สินเชื่อให้แก่กลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ในระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท โดยอัตราการปฏิเสธสินเชื่อ (Rejection Rate) มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเพิ่มขึ้นสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในปี 2559 และยังคงทรงตัวอยู่ในระดับเดียวกันตลอดปี 2560 จากสภาพของปัญหาดังกล่าว ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยตรง โดยเฉพาะผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาโครงการเพื่อรองรับความต้องการ (Demand) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีรายได้ในระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความต้องการในการซื้อเพื่อเป็นที่พักอาศัยที่แท้จริง (Real Demand) และเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของตลาดที่พักอาศัย โดยปัญหาการปฏิเสธสินเชื่อของสถาบันการเงิน ส่งผลให้ระดับของสินค้าคงเหลือ (Inventory) ในกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวพุ่งสูงขึ้น อันเนื่องมาจากไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อได้ ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวเพิ่มความเสี่ยงให้กับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก หากไม่ระมัดระวังจากสถานการณ์เหล่านี้เป็นสาเหตุและที่มาของการกำหนดนโยบายในการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ตั้งแต่ปี 2558 และเร่งระบายสินค้าคงเหลือ (Inventory) ให้กับสู่ภาวะปกติโดยเร็ว ซึ่งผลจากการดำเนินนโยบายดังกล่าว บริษัทสามารถลดระดับของสินค้าคงเหลือลงได้อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่า ณ สิ้นปี 2561 ระดับของสินค้าคงเหลือ (Inventory) ของบริษัทจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ

แบบรายงาน 56-1 ปี 2560

ในปี 2560 จำนวนโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 22 อันเนื่องมาจากการเลื่อนกำหนดการเปิดตัวในไตรมาส 4 ปี 2559 มาเป็นไตรมาส 1 ปี 2560 จากเหตุการณ์เสด็จสวรรคตของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช รัชกาลที่ 9 โดยในปี 2560 มีโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่รวมทั้งสิ้นประมาณ 71,000 หน่วย 126 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 245,000 ล้านบาท ทำให้มีการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ ทำเลลาดพร้าวช่วงต้น-รัชโยธิน-เกษตรนวมินทร์ เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 23 โครงการ ประมาณ 10,000 หน่วย โดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 98,000 บาทต่อตารางเมตร ทำเลโศก-พร้อมพงษ์-เอกมัย เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 22 โครงการประมาณ 9,000 หน่วย โดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 160,000 บาทต่อตารางเมตร ทำเลอ่อนนุช-บางนา-แบริ่ง เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 10 โครงการ ประมาณ 7,400 หน่วย ทำเลพระราม 9-รัชดาภิเษก ทำเลเพชรเกษม-บางแค-พุทธมณฑลสาย 4 โดยยอดขายเฉลี่ยทั้งตลาดปรับตัวลดลงเล็กน้อยในทุกระดับราคาเมื่อเทียบกับปี 2559 ยกเว้นโครงการอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 3-5 ล้านบาทที่ยอดขายเฉลี่ยปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยประมาณร้อยละ 2 โดยเป็นที่น่าสนใจว่าในปี 2560 อาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาทไม่มีอุปทานใหม่เข้าสู่ตลาด สำหรับบริษัทในปี 2560 มีการเปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยรวมทั้งหมด 10 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 14,000 ล้านบาท และบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดสำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ประมาณร้อยละ 8

แนวโน้มภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2561

จากนโยบายของรัฐบาลชุดปัจจุบันที่ต้องเร่งพัฒนาประเทศในทุกๆ ด้าน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการเติบโตทางเศรษฐกิจให้กับประเทศไทย เพื่อให้ประเทศหลุดพ้นจากกับดักของประเทศที่มีรายได้ปานกลาง เริ่มจากการวางยุทธศาสตร์ของประเทศในระยะยาว นโยบาย Thailand 4.0 การเร่งดำเนินการระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ รวมถึงโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ปัจจัยทางกายภาพเหล่านี้ ล้วนส่งผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในระยะยาวทั้งสิ้น สำหรับระยะสั้นคาดว่า ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเป็นไปในทิศทางเดียวกับปี 2560 โดยอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 2-3 ล้านบาท ยังคงเป็นสินค้ากลุ่มหลักที่ได้รับการพัฒนาเข้าสู่ตลาด โดยคาดว่าทำเลในการพัฒนาจะขยายตัวไปตามแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย และสายสีแดงที่มีความคืบหน้าของการก่อสร้าง รวมถึงแนวรถไฟฟ้าสายสีส้ม ชุมพู่ และเหลือง ที่ได้เริ่มลงมือก่อสร้างโครงการในปี 2560 สำหรับทำเลใจกลางเมือง เช่น สุขุมวิท อโศก พร้อมพงษ์ เอกมัย ยังคงมีการพัฒนาโครงการออกอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะราคาขายจะขยับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนราคาที่ดินและค่าก่อสร้าง โดยราคาขายเฉลี่ยอาจสูงถึง 3-5 ล้านบาทต่อหน่วย สำหรับอาคารชุดที่มีระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาทต่อหน่วย คาดว่ายังไม่มีผู้ประกอบการรายใดพัฒนาเข้าสู่ตลาด อันเนื่องมาจากปัจจัยทางด้านหนี้ภาคครัวเรือนยังทรงตัวอยู่ในระดับสูง

นอกจากปัจจัยเรื่องราคาที่ดินและทำเลในการพัฒนาที่ส่งผลต่อภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้ว การปรับขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ จะส่งผลต่อต้นทุนของผู้ประกอบการเช่นกัน โดยคาดว่าสำหรับกรุงเทพมหานคร ต้นทุนค่าก่อสร้างจะปรับขึ้น 150-200 บาทต่อตารางเมตร การปรับขึ้นของค่าแรงดังกล่าว น่าจะเป็นตัวเร่งให้เกิดการใช้ระบบสำเร็จรูป หรือการนำเทคโนโลยีจากต่างประเทศมาใช้งานก่อสร้างมากขึ้น โดยใน 2-3 ปีที่ผ่านมา จะเห็นภาพของการร่วมมือและการร่วมลงทุนระหว่างผู้ประกอบการไทยกับบริษัทข้ามชาติเพิ่มมากขึ้น วัตถุประสงค์ของการร่วมทุนมีตั้งแต่การถ่ายทอดเรื่องเทคโนโลยี การทำการตลาดร่วมกัน หรือการเป็นช่องทางในการจัดจำหน่าย สำหรับลูกค้าต่างชาติที่ต้องการลงทุนซื้อทรัพย์สินในประเทศไทย

ในอดีตที่ผ่านมา ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหมวดที่พักอาศัย จะมุ่งเน้นไปที่การขายและส่งมอบสินค้าเป็นหลัก การบริการและการอำนวยความสะดวกกลายเป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ความสำคัญมากนัก แต่ในปัจจุบัน นอกจากการออกแบบห้องชุดและโครงการให้ดูโดดเด่นแล้ว ผู้ประกอบการยังได้เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้กับโครงการ เพื่อตอบสนองต่อวิถีชีวิตของผู้พักอาศัยเป็นจำนวนมาก ยกเว้นงานบริการทางด้านการบริหารอาคารและบริหารชุมชน ที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่พร้อมที่จะรองรับในส่วนนี้ จึงเป็นช่องว่างทางการตลาดของบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ที่เป็นบริษัทย่อยของบริษัทในการขยายงานให้บริการบริหารชุมชน เพื่อเพิ่มรายได้จากการบริการให้กับองค์กร

อีกปัจจัยหนึ่งที่จะส่งผลต่อภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กฎและระเบียบต่างๆ โดยปัจจุบันกฎหมายเรื่องภาษีอสังหาริมทรัพย์ฉบับใหม่ จะส่งผลทั้งด้านบวกและด้านลบต่อการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม โดยผู้ประกอบการอาจจะต้องแบกรับภาษีเพิ่มขึ้น ในขณะที่เจ้าของที่ดินเดิมที่มีศักยภาพไม่เพียงพอต่อการรับภาระภาษีจำเป็นต้องขายที่ดินเข้าสู่ตลาดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในราคาที่ไม่สูงมากเหมือนก่อน เป็นการเพิ่มอุปทานที่ดินเข้าสู่ระบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ทิศทางอีกทิศทางหนึ่งที่กำลังเกิดขึ้นและเป็นที่น่าจับตามอง คือ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ ที่มีการผสมผสานของประโยชน์ใช้สอย (Mixed-Use) และเป็นกลุ่มอาคารหลายๆ อาคาร ประกอบด้วย ศูนย์การค้า โรงแรม อาคารสำนักงาน อาคารชุดพักอาศัย ได้มีการประกาศตัวในการพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากกลุ่มทุนขนาดใหญ่ ซึ่งหลายฝ่ายมีความวิตกกังวลต่อผลกระทบของโครงการเหล่านี้ในหลากหลายมิติ

สำหรับปี 2561 โดยสำนักวิจัยของบริษัทคาดการณ์ว่า โครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่จะยังคงอยู่ในภาวะทรงตัว หรือปรับตัวขึ้นเล็กน้อยจากปี 2560 อันเนื่องมาจากปัจจัยในด้านต่างๆ ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยคาดการณ์ว่าจะมีโครงการอาคารชุดเปิดตัวใหม่ประมาณ 65,000-70,000 หน่วย และจะมีอาคารชุดสร้างแล้วเสร็จและจดทะเบียนประมาณ 55,000-60,000 หน่วย

แนวทางการดำเนินงานปี 2561

จากปัญหาหนี้ภาคครัวเรือนที่ก่อตัวขึ้นตั้งแต่ปลายปี 2557 ส่งผลต่อการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินให้มีความเข้มงวดสูงขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท บริษัทจึงได้กำหนดให้ปี 2560 เป็น “ปีแห่งการปรับเปลี่ยน” (Year of Shift) ด้วยการปรับกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทจากกลางถึงกลาง-ล่าง เป็น กลางถึงบน ปรับท่าเลในการพัฒนาจากทำเลบริเวณชานเมืองเป็นบริเวณกลางเมืองที่มีศักยภาพในการพัฒนา และลดขนาดของโครงการให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่ปรับเปลี่ยน รวมถึงการปรับการขาย การตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย การปรับภาพลักษณ์ของตราผลิตภัณฑ์ (Brand Image) รวมถึงการขยายบริการทางด้านอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทไปยังโครงการภายนอก จากนโยบายของการปรับเปลี่ยนดังกล่าว ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทในปี 2560 ปรับตัวสูงขึ้นจากปี 2559 ประมาณร้อยละ 88 โดยปรับตัวสูงขึ้นจากประมาณ 8,500 ล้านบาท ในปี 2559 เป็นประมาณ 16,000 ล้านบาท ในปี 2560 และมีรายได้จากการบริการเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10 ซึ่งถือได้ว่าบริษัทประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ในเบื้องต้นเพื่อสานต่อกลยุทธ์ดังกล่าว สำหรับปี 2561 บริษัทจึงกำหนดกลยุทธ์ให้เป็น “ปีแห่งการเปลี่ยนแปลง” (Year of Change) โดยมีแนวทางในการเปลี่ยนแปลงดังนี้

1. เปลี่ยนแปลงโครงสร้างของคณะกรรมการ
2. เปลี่ยนแปลงโครงสร้างของคณะผู้บริหาร และโครงสร้างการบริหารจัดการ
3. ขยายฐานการพัฒนาให้มีความหลากหลาย (Diversification) ทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมาย
4. ขยายฐานรายได้ไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ทั้งทางตรงและทางอ้อม
5. เพิ่มศักยภาพของการวิจัยและพัฒนา เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับทั้ง “ผลิตภัณฑ์” และ “บริการ” ด้วยการจัดตั้งศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development Center) และศูนย์พัฒนาการบริการ (Service Development Center)

จากแนวทางการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนำไปสู่เป้าหมายในปี 2561 ดังนี้

1. กำหนดเป้าหมายรายได้จากการขายรวมประมาณ 12,000 ล้านบาท
2. กำหนดเป้าหมายยอดขายรวมประมาณ 20,000 ล้านบาท
3. กำหนดจำนวนโครงการเปิดตัวใหม่จำนวน 12-15 โครงการ โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 18,000 ล้านบาท
4. เร่งระบายสินค้าคงเหลือให้ลดลง จนอยู่ในระดับปกติภายในสิ้นปี 2561 โดยตั้งเป้าหมายยอดขายและรายได้จากการขายไว้ประมาณ 4,800 ล้านบาท
5. เพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นจากปี 2560 ให้กลับมาอยู่ในอัตราร้อยละ 30
6. ดำเนินการตามแนวทาง 6 Green LPN เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน

บริษัทเชื่อว่า ปี 2561 จะเป็นก้าวที่ 2 ของการปรับตัวออกจาก “สภาวะถดถอย” และสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องครั้งใหม่ (New S Curve) ให้กับองค์กรตามแนวทาง “การพัฒนาอย่างยั่งยืน” (Sustainable Development)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้น เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2554 ซึ่งประกอบด้วยกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการของบริษัทและบริษัทย่อย โดยกำหนดให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงต้องมีการประชุมและมีการรายงานผลของการบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ซึ่งมีกรอบการบริหารความเสี่ยงประกอบด้วยกระบวนการหลัก ได้แก่ การกำหนดนโยบายและแนวทางการบริหารความเสี่ยง การประเมิน บริหารและจัดการความเสี่ยง และการรายงานผลการบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริษัท โดยปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

1. ความเสี่ยงทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเข้มงวดของสถาบันการเงินในการพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

นับตั้งแต่ปลายปี 2557 เป็นต้นมา ปัญหานี้ภาคครัวเรือนได้กลายเป็นปัญหาหลักของระบบเศรษฐกิจของประเทศ รวมถึงภาคอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากบ้านหรือห้องชุดพักอาศัยเป็นสินค้าที่มีราคาสูง กลุ่มลูกค้าที่จองซื้อห้องชุดพักอาศัยในโครงการที่บริษัทพัฒนาร้อยละ 80 เป็นกลุ่มที่จำเป็นต้องขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ในกรณีที่สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ ย่อมส่งผลกระทบโดยตรงต่อรายได้ของบริษัท รวมถึงปริมาณสินค้าคงเหลือที่เพิ่มสูงขึ้น อันจะส่งผลให้ภาระค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การขาย และการดูแลรักษาสูงขึ้น ซึ่งเป็นต้นทุนทางตรง

นอกจากนั้น สินค้าคงเหลือที่ปรับตัวสูงขึ้น ยังส่งผลกระทบทางอ้อมกับต้นทุนทางการเงิน อันเนื่องมาจากต้นทุนและเงินที่จมอยู่กับสินค้าคงเหลือ โดยปกติอัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยของลูกค้าของบริษัทที่ผ่านการบริหารจัดการแล้ว มีอัตราประมาณร้อยละ 5-10 ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ช่วงเวลาและกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับราคา ในปี 2560 อัตราปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยของลูกค้าของบริษัทยังทรงตัวอยู่ในระดับเดียวกับปี 2559

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ยังคงกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มเป้าหมายระดับรายได้กลางถึงบน เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหานี้ภาคครัวเรือนที่ยากต่อการแก้ไข
2. เรียกเก็บเงินดาวน์และค่างวดในอัตราที่เหมาะสมและใกล้เคียงกับอัตราการผ่อนเงินกู้กับทางสถาบันการเงิน โดยเรียกเก็บเงินดาวน์ในอัตราร้อยละ 10-20 ขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงการ และระยะเวลาในการก่อสร้าง
3. กำหนดกระบวนการและทีมงานในการแก้ไขปัญหากลุ่มลูกค้าสินเชื่อรายย่อยอย่างเป็นรูปธรรม โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ลูกค้าจองซื้อ โดยให้ลูกค้ายื่นขอตรวจประวัติในการค้ำประกัน (ตรวจเครดิตบูโร) เพื่อพิสูจน์ภาระหนี้ของผู้ซื้ออันเป็นหัวใจสำคัญของการพิจารณาสินเชื่อในช่วงผ่อนดาวน์ บริษัทโดยทีมงานบริหารเครดิตลูกค้าจะคอยติดตามและให้ข้อมูลลูกค้า พร้อมคอยแจ้งเตือนเมื่อลูกค้าชำระค่างวดล่าช้า เพื่อสร้างวินัยทางการเงินให้กับลูกค้า รวมถึงสร้างประวัติความสามารถในการผ่อนชำระให้แก่ลูกค้า และก่อนส่งมอบ 3 เดือน บริษัทโดยทีมงานโอนกรรมสิทธิ์จะเชิญลูกค้าทั้งหมดมายื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หลังจากบริหารเครดิตให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่วันจองซื้อ หากลูกค้ารายใดยังคงถูกปฏิเสธในการขอสินเชื่อ ทีมงานโอนกรรมสิทธิ์และสถาบันการเงินจะร่วมกันให้คำแนะนำและแก้ปัญหาให้แก่ลูกค้ารายนั้น โดยใช้ระยะเวลา 3 เดือนดังกล่าว เป็นเครื่องมือในการจัดการหรือปัญหาที่ยังไม่สามารถแก้ไขได้ ต้องใช้เวลาเพิ่ม บริษัทก็จะพิจารณาขยายเวลาผ่อนดาวน์ออกไป เพื่อเก็บรักษาลูกค้าไว้ให้คงอยู่กับบริษัท โดยยอดขายดังกล่าวยังคงเป็นยอดขายรอโอน (Backlog) และเปลี่ยนเป็นรายได้ให้กับบริษัทในอนาคต
4. แสวงหาความร่วมมือจากสถาบันการเงินที่เป็นพันธมิตร ในการกำหนดกระบวนการ วิธีการ พร้อมทีมงานและบุคลากรในการแก้ปัญหาอย่างเป็นรูปธรรม โดยอาศัยหลักการที่ทั้ง 3 ฝ่ายได้ประโยชน์ คือ บริษัท ลูกค้า และสถาบันการเงิน (Win-Win Solution)
5. สำหรับลูกค้าที่ผ่านกระบวนการต่างๆ แล้ว แต่ยังคงไม่สามารถได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ในกรณีที่ลูกค้าให้ความร่วมมือกับบริษัทเป็นอย่างดีในทุกขั้นตอน บริษัทจะยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายและคืนเงินให้ลูกค้าเต็มจำนวน โดยบริษัทจะนำห้องชุดนั้นๆ กลับมาขายใหม่ในราคาที่สูงขึ้น เพื่อชดเชยกับค่าใช้จ่ายและต้นทุนที่บริษัทเสียไป

2. ความเสี่ยงทางกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่เข้มข้น ในกลุ่มสินค้าราคาระดับกลางถึงบน

สืบเนื่องจากการปรับตัวของผู้ประกอบการที่หันมาพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองต่อลูกค้าที่มีรายได้ในระดับกลางถึงบนเป็นหลัก จนทำให้เกิดภาวะแข่งขันที่สูงขึ้น โดยเฉพาะทำเลที่อยู่ริมแนวระบบขนส่งมวลชนสายหลัก จนอาจก่อให้เกิดภาวะอุปทานล้นตลาด และภาวะสินค้าคงเหลือ (Inventory) ที่อยู่ในระดับสูง ดังปรากฏอยู่ในปัจจุบันในบางทำเล

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. สำรวจตลาดทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานอย่างละเอียด เพื่อหาช่องว่างทางการตลาดก่อนตัดสินใจซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ
2. กำหนดแนวทางการพัฒนาโครงการ (Development Concept) และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) ที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยให้ความสำคัญกับ “คุณค่าของผลิตภัณฑ์” และ “คุณค่าของการบริการ” ในภาพรวมและในรายละเอียดปลีกย่อย
3. หลีกเลี่ยงการพัฒนาโครงการในบริเวณที่ยังมีสินค้าคงเหลือรอขายอยู่เป็นจำนวนมาก
4. เพิ่มความเข้มข้นในการบริหารต้นทุน ทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งเป็นหนึ่งในสมรรถนะหลักของบริษัท

ความเสี่ยงในการจัดหาและควบคุมต้นทุนที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ

มีคนกล่าวไว้ว่าทำเล ทำเล และทำเล คือหัวใจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จ ปัจจุบันที่ดินสำหรับการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในทำเล ราคา และขนาดที่พอเหมาะเริ่มขาดแคลน หรือมีแต่ราคาสูงเกินกว่าที่จะพัฒนาโครงการตามแนวทางและตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท ในขณะที่การเพิ่มขึ้นของระบบขนส่งมวลชนทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้เปิดพื้นที่ใหม่ๆ สำหรับการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย แต่จากสภาพของการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น เป็นเหตุให้ราคาที่ดินในทุกทำเลปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง หากขาดการบริหารจัดการและเตรียมการที่ดี อาจเป็นอุปสรรคสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. เพิ่มช่องทางในการจัดหาที่ดิน ด้วยการเพิ่มตัวแทนนายหน้าในการจัดซื้อที่ดิน การประกาศจัดซื้อจัดหาที่ดินผ่านสื่อต่างๆ ทั้งที่เป็นสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์ การสร้างระบบการจัดเก็บข้อมูลที่ดินที่ผ่านการพิจารณาของบริษัทแล้ว (Land Stock) เพื่อสร้างคลังข้อมูลที่ดินสำหรับใช้ในการเปรียบเทียบทางด้านราคา รวมถึงข้อมูลทางด้านกายภาพเพื่อประโยชน์ในการเรียกใช้ในอนาคต
2. กำหนดแนวทางในการพัฒนาเป็นส่วนสำหรับแปลงที่ดินที่มีขนาดใหญ่ เพื่อลดความเสี่ยงในการพัฒนา โดยกำหนดขนาดของโครงการในแต่ละส่วนให้เหมาะสมกับอุปสงค์ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ การแบ่งส่วนการพัฒนา (แบ่งเฟส) จะทำให้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการมากขึ้น
3. จัดซื้อที่ดินเก็บไว้สำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคต (Land Bank) ซึ่งในอดีตบริษัทใช้แนวคิด “จัดซื้อเมื่อต้องการ” (Just in time) เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านภาวะเปียบที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงการบริหารจัดการทางการเงินที่ยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากกว่า แต่จากสถานการณ์ในปัจจุบันบริษัทอาจจำเป็นต้องทบทวนนโยบายดังกล่าว หากมีแปลงที่ดินที่เหมาะสม ไม่มีความเสี่ยงทางด้านภาวะเปียบ และไม่กระทบกับการบริหารการเงิน บริษัทอาจจะพิจารณาจัดซื้อที่ดินเก็บไว้สำหรับพัฒนาโครงการในอนาคต

3. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน**ความเสี่ยงทางด้านรายได้ของบริษัทที่กระจุกตัวอยู่ไตรมาส 4**

เป้าหมายรายได้ของบริษัทที่มาจากอาคารชุดพักอาศัยใน 9 เดือนแรก จะมีรายได้ประมาณ 5,500 ล้านบาท จากเป้าหมายรวมประมาณ 11,000 ล้านบาท ซึ่งมาจากการขายและโอนในโครงการที่เป็นสินค้าคงเหลือเป็นหลัก ส่วนรายได้อีกประมาณร้อยละ 50 มาจากโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งกำหนดแล้วเสร็จพร้อมส่งมอบประมาณกลางเดือนพฤศจิกายน โดยหากมีเหตุการณ์สุดวิสัยที่ส่งผลกระทบต่อแผนงานก่อสร้าง จนทำให้งานก่อสร้างล่าช้ากว่าแผน และไม่สามารถส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อได้ทันในปี 2561 นี้

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ติดตาม ควบคุม ดูแลกระบวนการก่อสร้างอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันเหตุสุดวิสัย ซึ่งส่งผลกระทบต่อกำหนดแล้วเสร็จตามแผนงาน
2. ดำเนินการในด้านต่างๆ ที่มีความจำเป็นคู่ขนานไปกับงานก่อสร้าง เพื่อลดระยะเวลาในการดำเนินการ เช่น การจัดการเรื่องสินเชื่อให้กับลูกค้าล่วงหน้าก่อนการก่อสร้างแล้วเสร็จอย่างน้อย 3 เดือน
3. ประสานงานเพื่อเตรียมการกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อลดข้อผิดพลาดที่ส่งผลให้ต้องใช้เวลาในการดำเนินการเพิ่ม
4. เพิ่มความเข้มข้นในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและรับมอบห้องชุดในการตรวจรับครั้งแรก

ความเสี่ยงทางด้านความตื่นตัวต่อผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะโครงการอาคารชุดพักอาศัยเป็นการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมถึงชุมชนข้างเคียง หากไม่มีการควบคุมในการบริหารจัดการและปฏิบัติตามมาตรการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเพียงพอและเคร่งครัด อาจก่อให้เกิดความเดือดร้อนรำคาญ จนนำไปสู่การฟ้องร้องดำเนินคดีจนถึงการใช้คำสั่งศาลในการระงับการก่อสร้างฉุกเฉิน ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบอย่างใหญ่หลวงต่อแผนการดำเนินงานและการทำธุรกิจของบริษัท รวมถึงภาพลักษณ์ขององค์กร

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. กำหนดให้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมเป็นมิติหนึ่งในแผนภูมิกลยุทธ์ขององค์กร และยกระดับความเข้มข้นในด้านการดำเนินงานในมิติดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อก่อให้เกิดจิตสำนึกในหมู่พนักงาน พร้อมทั้งกำกับ ดูแล และติดตามแก้ไข
2. จัดตั้งทีมงาน “ชุมชนสัมพันธ์” เพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อ ในกรณีชุมชนข้างเคียงได้รับผลกระทบ และรับผิดชอบโดยตรงต่อกระบวนการบริหารความสัมพันธ์กับชุมชนโดยรอบ ทั้งระหว่างก่อสร้างและหลังส่งมอบ รวมถึงพิจารณาหลีกเลี่ยงทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในพื้นที่อ่อนไหวตั้งแต่กระบวนการจัดหาและจัดซื้อที่ดิน

4. ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ**ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผิดพลาดของการดำเนินงานที่ขัดต่อกฎระเบียบ**

โครงการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยเป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ อีกทั้งยังมีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน หากขาดความรอบคอบและรัดกุม อาจนำมาซึ่งความเสียหายอย่างใหญ่หลวงต่อบริษัท เช่น การจัดซื้อที่ดินที่ผิดพลาด การก่อสร้างอาคารที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนด เป็นต้น

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

บริษัทได้มอบหมายให้สำนักกฎหมายและสำนักวิจัยติดตามตรวจสอบ พร้อมทั้งปรับปรุงฐานข้อมูลทางด้านกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่างๆ ให้มีความทันสมัยครอบคลุมในทุกด้าน รวมถึงการให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด

5. ความเสี่ยงด้านทุจริตและคอร์รัปชัน**ความเสี่ยงด้านทุจริต**

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงทางด้านทุจริตหลักๆ ได้แก่ การจัดซื้อที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ ซึ่งมีมูลค่าสูงถึงประมาณร้อยละ 20-30 ของมูลค่าโครงการ รวมถึงกระบวนการในการจัดหาจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการซึ่งมีมูลค่าสูงถึงร้อยละ 40-50 ของมูลค่าโครงการ หากไม่มีการควบคุมในการตรวจสอบที่รัดกุมเพียงพอ อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อองค์กรได้

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ดำเนินการประกาศต่อสาธารณะผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังการโอนกรรมสิทธิ์ ในกรณีการจัดซื้อจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ เพื่อแสดงความโปร่งใสในการดำเนินการ
2. จัดให้มีกระบวนการเปรียบเทียบราคาก่อนดำเนินการอนุมัติจัดจ้าง ในกรณีของการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการ
3. จัดหาผู้ประเมินอิสระดำเนินการประเมินราคาเพื่อเป็นตัวเปรียบเทียบ ทั้งกรณีการจัดหาจัดซื้อที่ดิน และจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อก่อสร้างโครงการ

ความเสี่ยงทางด้านคอร์รัปชัน

ในปัจจุบันปัญหาคอร์รัปชันถือเป็นปัญหาใหญ่ในระดับชาติที่ต้องการความร่วมมือจากทุกฝ่ายในการแก้ไข สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับหน่วยราชการเป็นจำนวนมาก ย่อมมีความเสี่ยงต่อการคอร์รัปชันเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิประโยชน์พิเศษที่อาจขัดต่อกฎระเบียบ หรือการอำนวยความสะดวกเพื่อให้เกิดความรวดเร็ว

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ดำเนินการทุกอย่างตามกฎหมายและตามขั้นตอนอย่างเคร่งครัด เพื่อลดช่องว่างของการใช้ดุลพินิจในการตีความข้อกำหนด
2. กำหนดระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับกฎระเบียบของหน่วยราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีระยะเวลาพอสมควร ไม่เร่งรีบจนเกินไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

1) รายการทรัพย์สิน ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุมพินี ทาวเวอร์	ถ.พระราม 4	5,625.56	116.69	250.59	ราคาตลาด	TB,BAY,BBL
2. แอล.พี.เอ็น.ทาวเวอร์	ถ.รัชดาภิเษก	799.56	14.14	55.71	ราคาตลาด	TB
3. สีพระยา ริเวอร์วิว	ถ.โยธา	4,409.44	14.18	114.86	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี เฟลส สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	184.14	6.56	10.80	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี เรสซิเดนซ์ สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	2,238.55	65.39	104.12	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77	ถ.อ่อนนุช	176.81	4.67	9.23	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	36.95	1.53	2.38	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า 2	ถ.บรมราชชนนี	311.13	10.90	20.22	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี สวีท ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	339.80	15.85	27.22	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	479.19	14.02	23.48	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม	ถ.ประชาอุทิศ	99.28	3.52	5.31	ราคาตลาด	-
12. ลุมพินี เฟลส นราธิวาส-เจ้าพระยา	ถ.พระราม 3	614.16	24.59	35.76	ราคาตลาด	-
13. ลุมพินี เฟลส พหล-สะพานควาย	ถ.ประดิพัทธ์	120.52	4.17	8.64	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี วิลล์ งามคำแหง 26	ถ.รามคำแหง	239.44	5.54	13.17	ราคาตลาด	-
15. ลุมพินี วิลล์ งามอินทรา-หลักสี่	ถ.รามอินทรา	50.53	2.18	2.80	ราคาตลาด	-
16. ลุมพินี เฟลส งามอินทรา-หลักสี่	ถ.รามอินทรา	258.92	9.34	14.24	ราคาตลาด	-
17. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนานิเบศร์	ถ.รัตนานิเบศร์	252.37	6.65	10.42	ราคาตลาด	-
18. ลุมพินี สวีท พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	230.92	8.81	13.97	ราคาตลาด	-
19. ลุมพินี เฟลส พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	204.51	5.83	8.82	ราคาตลาด	-
20. ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค	ถ.บางแค	72.31	1.82	2.90	ราคาตลาด	-
21. ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว	ถ.ราษฎร์บูรณะ	487.32	14.32	23.39	ราคาตลาด	-
22. ลุมพินี วิลล์ ลาดพร้าว-โชคชัย 4	ถ.ลาดพร้าว	163.18	4.17	8.32	ราคาตลาด	-
23. ลุมพินี เฟลส รัชโยธิน	ถ.พหลโยธิน	97.79	4.91	6.83	ราคาตลาด	-
24. ลุมพินี เฟลส พระราม 4-กล้วยน้ำไท	ถ.พระราม 4	173.74	6.83	11.32	ราคาตลาด	-
25. ลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3	ถ.พระราม 3	200.91	5.85	14.07	ราคาตลาด	-
26. ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิติ-เสรีไทย	ถ.เสรีไทย	153.30	4.82	6.92	ราคาตลาด	-
27. ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่	ถ.พัฒนาการ	476.39	16.23	33.52	ราคาตลาด	-
28. ลุมพินี วิลล์ พิบูลสงคราม-ริเวอร์วิว	ถ.พิบูลสงคราม	88.91	3.38	5.07	ราคาตลาด	-
29. ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด	ถ.แจ้งวัฒนะ	296.66	11.74	16.97	ราคาตลาด	-
30. ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิติ-เสรีไทย 2	ถ.เสรีไทย	149.91	5.71	8.28	ราคาตลาด	-
31. ลุมพินี คอนโดทาวน์ พัทธนา-สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท	193.05	6.45	9.11	ราคาตลาด	-
32. ลุมพินี คอนโดทาวน์ พัทธนา-สุขุมวิท (Minimall)	ถ.สุขุมวิท	935.16	34.48	44.83	ราคาตลาด	-
33. ลุมพินี เมกะซิตี บางนา	ถ.บางนา	445.59	15.73	24.47	ราคาตลาด	-
34. ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์	ถ.พญา-นาเกลือ	338.45	13.15	21.43	ราคาตลาด	-
35. ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์ (Minimall)	ถ.พญา-นาเกลือ	509.00	15.64	30.77	ราคาตลาด	-
36. ลุมพินี ซีวี จอมเทียน	ถ.พญา-จอมเทียน สาย 2	514.21	19.66	34.11	ราคาตลาด	-
37. ลุมพินี วิลล์ งามคำแหง 60/2	ถ.รามคำแหง	305.06	11.92	18.17	ราคาตลาด	-
38. ลุมพินี คอนโดทาวน์ งามอินทรา-ลาดปลาเค้า	ถ.รามอินทรา-ลาดปลาเค้า	168.86	6.36	9.31	ราคาตลาด	-
39. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-แบร์ริง	ถ.สุขุมวิท	245.26	8.84	13.52	ราคาตลาด	-
40. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2)	ถ.สุขุมวิท 77	118.76	3.94	6.54	ราคาตลาด	-
41. ลุมพินี พาร์ค รัตนานิเบศร์-งามวงศ์วาน	ถ.รัตนานิเบศร์	324.28	14.63	21.10	ราคาตลาด	-
42. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	ต.บ้านสวน อ.เมือง	582.88	15.89	21.94	ราคาตลาด	-
43. ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	ถ.ศรีนครินทร์	266.26	11.25	17.31	ราคาตลาด	-
44. ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร 2	ถ.ประชาชื่น	261.94	9.73	15.74	ราคาตลาด	-
45. ลุมพินี เฟลส สุขสวัสดิ์-พระราม 2	ถ.สุขสวัสดิ์	397.09	16.52	24.51	ราคาตลาด	-
46. ลุมพินี เฟลส ยูที-โพศรี	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	630.80	24.68	45.90	ราคาตลาด	-

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
47. ลุมพินี เฟส ยูที-โพศรี (Minimall)	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	6,901.00	227.56	260.53	ราคาตลาด	-
48. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง	263.76	12.35	17.30	ราคาตลาด	-
49. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1	ถ.รังสิต-นครนายก	302.61	6.56	9.85	ราคาตลาด	-
50. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 อาคาร F	ถ.รังสิต-นครนายก	2,833.15	56.96	72.72	ราคาตลาด	-
51. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 Community Mall ชั้น 1-2	ถ.รังสิต-นครนายก	8,867.00	196.28	275.50	ราคาตลาด	BAY
52. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2	ถ.รามอินทรา-ลาดปลาเค้า	197.03	7.72	11.04	ราคาตลาด	-
53. ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	ถ.พระราม 9	320.08	12.98	19.22	ราคาตลาด	-
54. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46	ถ. อ่อนนุช	305.50	10.14	15.25	ราคาตลาด	-
55. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ	ถ. อ่อนนุช	464.12	14.72	25.06	ราคาตลาด	-
56. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (อาคารพาณิชย์)	ถ.เพชรเกษม	1,134.90	85.06	80.50	ราคาตลาด	UOB
57. ลุมพินี เฟส บรมราชชนนี ปิ่นเกล้า	ถ. บรมราชชนนี	307.83	11.46	17.24	ราคาตลาด	-
58. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ.ร่มเกล้า	286.11	8.13	10.59	ราคาตลาด	-
59. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง 2	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง	155.29	5.23	6.99	ราคาตลาด	-
60. ลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา	ถ.นวมินทร์	194.61	7.25	9.73	ราคาตลาด	-
61. ลุมพินี วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว	ถ.สายวิเศษนครินทร์	117.13	4.39	6.21	ราคาตลาด	-
62. ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	135.58	4.61	6.24	ราคาตลาด	-
63. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น	ถ. สุขุมวิท	134.43	4.62	6.73	ราคาตลาด	-
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			1,317.18	2,083.01		

2) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินสำนักงาน

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุมพินี ทาวเวอร์	ถ.พระราม 4	1,450.58	26.17	57.79	ราคาตลาด	TB, BAY
2. บริเวณหน้าโครงการ ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท (อาคารพาณิชย์)	ต.บ้านสวน อ.เมือง	124.00	7.77	7.77	ราคาตลาด	-
3. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community Mall) ชั้น 3	ถ.รังสิต-นครนายก	2,052.00	45.08	45.08	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community Mall) โดมด้านหน้า	ถ.รังสิต-นครนายก	336.00	6.97	6.97	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินสำนักงาน			85.99	117.61		

3) รายการทรัพย์สิน ประเภทสินค้าเพื่อขาย

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. เดอะ ลุมพินี 24	ถ.สุขุมวิท	1,474.77	157.07	306.97	ราคาตลาด	-
2. ลุมพินี เฟส พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	26.61	0.87	1.15	ราคาตลาด	-
3. ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศอมตย์	ถ.พญา-นาเกลือ	2,159.95	92.84	147.08	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน	ถ.พญา-จอมเทียน สาย 2	5,581.95	275.60	502.89	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี ซีวีวี จอมเทียน	ถ.พญา-จอมเทียน สาย 2	3,565.98	117.67	216.71	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	ต.บ้านสวน อ.เมือง	4,944.29	103.93	179.65	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี เฟส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	ถ.ศรีนครินทร์	123.98	5.50	8.06	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี เฟส ยูที-โพศรี	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	7,240.25	259.06	518.02	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี ซีวีวี ชะอำ (อาคาร B)	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	4,321.07	158.72	267.21	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 1 และ 2)	ถ.รังสิต	74,564.52	1,748.15	3,295.72	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46	ถ. อ่อนนุช	34.62	1.23	1.65	ราคาตลาด	-
12. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (A, B)	ถ. เพชรเกษม	2,159.20	80.26	152.79	ราคาตลาด	UOB
13. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ. ร่มเกล้า	6,826.44	189.03	382.06	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง (2)	ถ. ลาดกระบัง	2,042.19	67.38	120.09	ราคาตลาด	-
15. ลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา	ถ. นวมินทร์	157.08	5.74	8.99	ราคาตลาด	-

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
16. ลุ่มพินี่ วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว	ถ.สายวัดนครินทร์	15,906.62	593.45	1,140.07	ราคาตลาด	-
17. ลุ่มพินี่ มิเกล เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	12,039.65	359.42	658.01	ราคาตลาด	-
18. ลุ่มพินี่ วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น	ถ. สุขุมวิท	418.22	9.49	13.09	ราคาตลาด	-
19. ลุ่มพินี่ วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแนว	ถ.ราชพฤกษ์	17,230.50	598.74	1,241.08	ราคาตลาด	-
20. ลุ่มพินี่ เฟลส บางนา กม.3	ถ.บางนา	5,222.00	210.95	355.66	ราคาตลาด	-
รวมสินค้าเพื่อขาย			5,035.09	9,543.96		

4) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุ่มพินี่ พาร์คบีช ชะอำ 2	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	4-1-26.00	305.69	305.69	ราคาตลาด	-
2. ลุ่มพินี่ ซีวิว ชะอำ (อาคาร A)	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	3-1-42.05	244.53	244.53	ราคาตลาด	-
3. ลุ่มพินี่ ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 3)	ถ.รังสิต-นครนายก	17-3-8.70	1,079.85	1,079.85	ราคาตลาด	-
4. ลุ่มพินี่ พาร์ค เพชรเกษม 98 (C, D)	ถ.เพชรเกษม	9-1-83.30	1,283.94	1,283.94	ราคาตลาด	-
5. ลุ่มพินี่ วิลล์ พระนั่งเกล้า-ริเวอร์วิว	ถ.รัตนโกสินทร์ ด.โทรมา	9-2-52.50	612.48	612.48	ราคาตลาด	KBANK
6. ลุ่มพินี่ สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน	ถ.เพชรบุรี	3-0-71.10	916.53	916.53	ราคาตลาด	KTB
7. ลุ่มพินี่ วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว 2	ถ.ราษฎร์บูรณะ	6-1-82.00	597.81	597.81	ราคาตลาด	-
8. ลุ่มพินี่ สวีท ดินแดง-ราชปรารภ	ถ.ดินแดง	2-2-25.50	629.00	629.00	ราคาตลาด	BBL
9. เดอะ ซีเค็ดเค็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.	ถ.เกษตร-นวมินทร์	2-3-55.80	372.54	372.54	ราคาตลาด	UOB
10. ลุ่มพินี่ พาร์ค พลโยธิน 32	ถ. พลโยธิน	4-0-11.20	810.67	810.67	ราคาตลาด	BAY
11. ลุ่มพินี่ เฟลส รัชดา-สาธิตประดิษฐ์	ถ.รัชดาภิเษก	2-2-26.10	411.30	411.30	ราคาตลาด	KK
12. ลุ่มพินี่ เฟลส พระราม 3 ริเวอร์ไลน์	ถ.พระราม 3	24-0-56.80	1,721.33	1,721.33	ราคาตลาด	BAY
13. บ้าน 365	ถ.พระราม 3	1-2-71.00	63.89	63.89	ราคาตลาด	-
14. ลุ่มพินี่ สุขสวัสดิ์ 2 (ที่ดินยังไม่ได้โอน จ่ายเฉพาะมัดจำที่ดิน)	ถ.สุขสวัสดิ์	2-0-86.00	1.90	1.90	ราคาตลาด	-
15. ลุ่มพินี่ สุทธิสาร (ที่ดินยังไม่ได้โอน จ่ายเฉพาะมัดจำที่ดิน)	ถ.สุทธิสาร	1-3-55.00	0.02	0.02	ราคาตลาด	-
16. ลุ่มพินี่ วิภาวดี 3	ถ.วิภาวดี	8-3-94.00	1,155.07	1,155.07	ราคาตลาด	KK
รวมทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา			10,206.52	10,206.52		

5) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินรอการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินหน้าโครงการบ้านลุ่มพินี่ บางบัวทอง 3	ถ.ตลิ่งชัน-สุพรรณบุรี	7-2-38.20	165.11	165.11	ราคาตลาด	-
2. ที่ดินบริเวณหน้าโครงการลุ่มพินี่ เฟลส สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	2-3-13.40	241.72	241.72	ราคาตลาด	TB
3. ที่ดินบริเวณหน้าโครงการลุ่มพินี่ เฟลส สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	0-0-73.00	7.36	7.36	ราคาตลาด	-
4. ลุ่มพินี่ พาร์ค พระราม 9-รัชดา	ถ.พระราม 9	0-3-34.30	45.91	45.91	ราคาตลาด	-
5. ลุ่มพินี่ เฟลส หัวหิน ซอย 7	ถ. หัวหิน ซอย 7	4-0-11.20	139.03	139.03	ราคาตลาด	-
6. ลุ่มพินี่ คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุพรรณภูมิ	ถ.ร่มเกล้า	0-1-20.50	3.85	3.85	ราคาตลาด	-
7. ลุ่มพินี่ วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแนว	ถ.ราชพฤกษ์	0-0-25.30	1.54	1.54	ราคาตลาด	-
8. ลุ่มพินี่ วิลล์ สุขุมวิท 113	ถ.สุขุมวิท	15-1-68.00	293.65	293.65	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินรอการพัฒนา			898.17	898.17		

6) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินสิทธิการเช่าที่ดิน

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุ่มพินี่ เฟลส พระราม 4-รัชดาภิเษก	ถ.รัชดาภิเษก	4,992.50	198.26	312.07	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินสิทธิการเช่าที่ดิน			198.26	312.07		

รวมทรัพย์สินของ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	17,741.21	23,161.35	
---	-----------	-----------	--

4.1.2 รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด

1) รายการทรัพย์สิน ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. พี.เอส.ที. คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 1	ถนนทวี	278.45	0.63	3.48	ราคาตลาด	-
2. พี.เอส.ที. คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 2	ถนนทวี	136.71	3.35	1.71	ราคาตลาด	-
3. พี.เอส.ที. ซิตี้โฮม	ถนนทวี	11,637.89	61.68	120.60	ราคาตลาด	TB
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			65.67	125.79		

2) รายการทรัพย์สิน ประเภทสินค้าเพื่อขาย

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางวา)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุมพินี ทาวน์ เฟส สุขุมวิท 62	ถ.สุขุมวิท	30.30	7.50	8.50	ราคาตลาด	-
2. บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.๙ (เฟส 1, 2, 3)	ถ.เฉลิมพระเกียรติ	1,416.90	174.16	254.20	ราคาตลาด	BBL
3. บ้านลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ บางนา-ศรีนครินทร์	ถ.บางนา	149.50	33.44	46.61	ราคาตลาด	KBANK
4. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม ๒	ถ.สุขสวัสดิ์	392.40	41.55	72.51	ราคาตลาด	SCB
5. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	ถ.สุขาประชาสรรค์ 2	319.80	30.42	39.08	ราคาตลาด	-
6. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล	ถ.เพิ่มสิน	209.00	23.81	39.17	ราคาตลาด	KBANK
7. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-นครินทร์	ถ.ราชพฤกษ์	283.10	25.25	37.74	ราคาตลาด	-
8. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต คลอง 2 เฟส 2	ถ.รังสิต	954.30	78.17	115.13	ราคาตลาด	KTB
9. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาดปลาตก-บางไผ่สเตชัน (เฟส 2)	ถ.บ้านบางไทร - บ้านคลองตาช้อน	504.20	42.90	63.73	ราคาตลาด	BAY
รวมสินค้าเพื่อขาย			457.20	676.67		

3) รายการทรัพย์สินรอการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม ๒	ถ.สุขสวัสดิ์	1-1-40.70	34.41	34.41	ราคาตลาด	SCB
รวมทรัพย์สินรอการพัฒนา			34.41	34.41		

4) รายการทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.๙ (เฟส 2,3)	ถ.เฉลิมพระเกียรติ	4-0-40.90	158.08	158.08	ราคาตลาด	BBL
2. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล	ถ.เพิ่มสิน	6-0-24.20	144.94	144.94	ราคาตลาด	KBANK
3. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ท่าข้าม-พระราม ๒	ถ.ท่าข้าม	26-1-12.10	284.61	284.61	ราคาตลาด	BBL
4. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต คลอง ๒ (เฟส 2)	ถ.รังสิต	9-1-83.04	112.42	112.42	ราคาตลาด	KTB
5. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 2, 3)	ถ.ราชพฤกษ์	30-0-5.78	416.25	416.25	ราคาตลาด	SCB
6. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาดปลาตก-บางไผ่ สเตชัน (เฟส 2)	ถ. บ้านบางไทร - บ้านคลองตาช้อน	6-3-3.95	146.39	146.39	ราคาตลาด	BAY
รวมทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา			1,262.68	1,262.68		

รวมทรัพย์สินของ บริษัท พรสันติ จำกัด	1,819.96	2,099.55	
--------------------------------------	----------	----------	--

รวมทรัพย์สินของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท พรสันติ จำกัด	19,561.17	25,260.90	
--	-----------	-----------	--

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

4.2.1 บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท คือ

- 1) บริษัท พรสันติ จำกัด
- 2) บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด
- 3) บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด
- 4) บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด
- 5) บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด

ซึ่งเป็นการถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ในอัตราร้อยละ 100
ดังนั้น จึงถือว่าเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

4.2.2 บริษัทมีบริษัทร่วม จำนวน 1 บริษัท คือ

- 1) บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

ทั้งนี้ นโยบายในการลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จะเป็นการลงทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทเป็นหลักตามนโยบายการดำเนินงานในทุกส่วนด้วยบุคลากรภายใน (In-House Operation) เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมได้ทั้งคุณภาพและประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่ธุรกิจในการบริหารงานก่อสร้างธุรกิจให้บริการบริหารชุมชน ธุรกิจการให้บริการด้านรักษาความสะอาดและบริการชุมชน และธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีโครงการอาคารชุดพักอาศัย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม คิดเป็นร้อยละ 2.60 ของสินทรัพย์รวม

4.3 การประเมินทรัพย์สิน

การประเมินทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินเพื่อการลงทุน ทรัพย์สินสำนักงาน ทรัพย์สินเพื่อขาย และทรัพย์สินเพื่อการพัฒนา ในปี 2560 บริษัทได้มอบหมายให้บริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุนที่อยู่ในบัญชีรายชื่อที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบ จำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในลักษณะคดีที่บริษัทจะมีผลกระทบทางด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัท	: บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโครงการอาคารชุดพักอาศัย
ทุนจดทะเบียน	: 1,475,698,768 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 1,475,698,768 บาท
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107537002303 (บมจ. เลขที่ 447)
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699
Call Center	: (02) 689-6888
เว็บไซต์	: www.lpn.co.th
ช่องทางติดต่อคณะกรรมการบริษัท	: director@lpn.co.th
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	: นายสุรียา สุรียาภิวรรณ Email: ir@lpn.co.th (02) 285-5011

บริษัทย่อย

บริษัท	: บริษัท พรสันติ จำกัด
	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีโครงการอาคารชุดพักอาศัย
ทุนจดทะเบียน	: 350,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105533054218 (เดิมเลขที่ 5421/2533)
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699
บริษัท	: บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด
	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารชุมชน
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105535058865
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699

บริษัทย่อย

บริษัท	:	บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารงานก่อสร้าง
ทุนจดทะเบียน	:	50,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 52.00)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105550127691
โทรศัพท์	:	(02) 285-5011-6
โทรสาร	:	(02) 679-8699
บริษัท	:	บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริการชุมชน
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.95)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105554043592
โทรศัพท์	:	(02) 285-5011-6
โทรสาร	:	(02) 679-8699
บริษัท	:	บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด) ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	3,000,000 บาท (บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	193-195 อาคารเลครัชดา ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105556045967
โทรศัพท์	:	(02) 661-8149
โทรสาร	:	(02) 661-8886

บริษัทรวม

บริษัท	:	บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาและบริหารโครงการพักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 25.00)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	21/14 และ 21/16 อาคารไทยวา ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105560114439
โทรศัพท์	:	(02) 677-3344
โทรสาร	:	(02) 667-3354

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท	: สำนักงานกฎหมายเสริมศักดิ์ เวชช และเพื่อน
ที่ตั้งสำนักงาน	: 399/365-368 อาคารโชคชัยร่วมมิตร คอนโดมิเนียม ชั้น 12 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 4760/2525
โทรศัพท์	: (02) 691-5541-5
โทรสาร	: (02) 691-5545

ผู้สอบบัญชี

บริษัท	: บริษัท สอบบัญชี ดีไอเอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	: 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้สอบบัญชี	: นายนพฤกษ์ พิษณุวงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7764
โทรศัพท์	: (02) 259-5300
โทรสาร	: (02) 259-8956

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	: 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: (02) 009 - 9000
โทรสาร	: (02) 009 - 9991
Call Center	: (02) 009 - 9999
เว็บไซต์	: http://www.set.or.th/tsd

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน

-ไม่มี-