

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 ได้มีการพัฒนาจากการ “บริหารอาคาร” โดยปรับเปลี่ยนเป็น “บริหารชุมชน” เพื่อก่อให้เกิดคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมต่อผู้อยู่อาศัยภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” อันเป็นตัวตนที่แท้จริง ซึ่งส่งผลต่อความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์ “ลุมพินี”

บริษัท พรสันติ จำกัด เป็นบริษัทที่บริษัทเคยเข้ารับบริหารโครงการให้เมื่อปี 2536 ต่อมาบริษัทได้ควมรวมเข้ามาเป็นบริษัทย่อยหลังวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2544 บริษัทได้ร่วมกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เยาววงศ์ 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 เพื่อรองรับการขยายงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

โดยในปี 2552 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการใหม่ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

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

บริษัท พรสันติ จำกัด (“PST”) พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มที่มีอาคารชุดพักอาศัย เพื่อขยายฐานธุรกิจและลดความเสี่ยงในกลยุทธ์ มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่ม

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

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

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

บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (“LPC”) (เดิมชื่อ บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด) จัดตั้งในปี 2554 จากการแยกฝ่ายบริหารงานรักษาความสะอาดออกจากบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด โดยมีลักษณะของธุรกิจ คือ เพื่อรับผิดชอบต่องานบริการชุมชน โดยเฉพาะงานบริการทำความสะอาดและความปลอดภัย จุดประสงค์เพื่อเป็นการเปิดโอกาส สร้างงาน และสร้างรายได้ให้กับสตรีด้อยโอกาส ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมองค์กรของ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งโครงสร้างองค์กรทำให้บริษัทเติบโตในเชิงปริมาณควบคู่ไปกับการเติบโตเชิงคุณภาพและเป็นไปตามนโยบายในการพัฒนาเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ทั้งนี้ บริษัทได้ศึกษาแนวคิด “กิจการเพื่อสังคม” (Social Enterprise) ซึ่งจะเป็นการต่อยอดและขยายงานด้านบริการเพิ่มขึ้นเพื่อสร้างรายได้ คุณภาพชีวิต ศักดิ์ศรี และความสุขของพนักงานในบริษัท และสามารถนำผลกำไรคืนให้กับสังคมในรูปแบบที่กำหนดในอนาคต บริษัทมีกรอบแนวคิดของวิสาหกิจเพื่อสังคมที่เป็นหนึ่งในกิจกรรมที่จะทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง ซึ่งเป็นแนวทางในการส่งเสริมการพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนทุกภาคส่วน โดยเฉพาะในภาคเอกชนให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างเกื้อกูลกันภายใต้รูปแบบองค์กรทางสังคม โดยเป้าหมายสำคัญของการประกอบธุรกิจ คือ การนำกำไรที่ได้จากการดำเนินการกลับคืนสู่สังคมและสิ่งแวดล้อม และเมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2561 บริษัทได้รับการรับรองให้เป็น “กิจการเพื่อสังคม” จากคณะกรรมการส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จึงได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด”

บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (“LWS”) เดิมชื่อ “บริษัท วิสคอม คอนซัลตัง แอนด์ โซลูชั่น จำกัด” โดยบริษัท ลุมพินี โปรเจคมาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (“LPS”) ได้เข้าซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิมและดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในปี 2560 โดย LPS ถือหุ้นร้อยละ 99 ถือว่าเป็นบริษัทย่อยของ LPS และเป็นบริษัทในเครือของ LPN ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของ LPS คือ เพื่อศึกษาสถานการณ์และแนวโน้มความเคลื่อนไหวในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงทำงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อส่งเสริมและส่งเสริมคุณค่าและประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า เจ้าของร่วม และผู้พักอาศัยให้แก่ LPN และบริษัทในเครือ รวมทั้งการบริการให้คำปรึกษาทางด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ปรึกษาด้านอาคารเขียวตามเกณฑ์การประเมิน TREES โดยสถาบันอาคารเขียวไทย และเกณฑ์ LEED ของสภาอาคารเขียวสหรัฐอเมริกา การให้บริการและเป็นที่ปรึกษาด้าน BIM (Building Information Modeling) ในการวางแผนควบคุมต้นทุน และเวลาสำหรับการพัฒนาโครงการทั้งในช่วงก่อนการก่อสร้าง ระหว่างการก่อสร้าง และหลังส่งมอบโครงการแก่ LPN บริษัทในเครือรวมตลอดถึงหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ขั้นตอนหรือกระบวนการในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาทบทวน และอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเป็นการประชุมของคณะกรรมการบริษัทร่วมกับฝ่ายบริหารของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อพิจารณาและอนุมัติแผนธุรกิจ (หมายถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมาและแผนการดำเนินงานในช่วงปีต่อไป) ซึ่งจะจัดขึ้นในเดือนธันวาคมของทุก ๆ ปี

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

อนึ่ง ในทุก ๆ ไตรมาส คณะกรรมการบริหารจะจัดให้มีการประชุมในทุกสายงานของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อประเมินแผนธุรกิจและ Activated KPIs จากทุกสายงาน และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาในทุก ๆ ไตรมาส

1) วิสัยทัศน์ในช่วงที่ผ่านมาของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และแผนธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งการกำหนดวิสัยทัศน์จะดำเนินการใหม่ทุก 3 ปี เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและนำไปสู่เป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงความสมดุลของผลตอบแทนทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม อีกทั้งยังคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมด้วยการดำเนินงานภายใต้หลักธรรมาภิบาล รวมถึงการกำหนดพันธกิจในแต่ละปีเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงซึ่งขับเคลื่อนด้วยวิถีแอล.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 โดยที่ยังคงไว้ซึ่งผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอย่างยั่งยืนภายใต้หลักการธรรมาภิบาล
- ช่วงที่ 4 : ปี 2554 - 2556** • เป็นผู้นำในการพัฒนาที่พักอาศัยในเมืองด้วยการสร้างสรรค์และส่งมอบคุณค่าแบบบูรณาการแก่ผู้มีส่วนได้เสียในการดำเนินงาน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและการเติบโตอย่างยั่งยืน
- ช่วงที่ 5 : ปี 2557 - 2559** • คงไว้ซึ่งสถานะผู้นำในการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ภายใต้แนวทาง “ชุมชนน่าอยู่” ด้วยการดำเนินการตามวิถี “องค์กรคุณค่า” เพื่อการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน

- ช่วงที่ 6 : ปี 2560 - 2562**
- สร้างความสมดุลและบูรณาการประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และพัฒนาที่พักอาศัยในมิติผลประโยชน์ประกอบการ รวมถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียจากการดำเนินงาน เพื่อเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน
 - นิยาม “ชุมชนน่าอยู่” คือ ชุมชนลุ่มพินิจที่ผู้อยู่อาศัยทุกวัยอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข โดยมีองค์ประกอบที่เหมาะสม มีคุณภาพชีวิต สิ่งแวดล้อมและสังคมที่ดี รวมทั้งจิตสำนึกของการร่วมใจห่วงใย และแบ่งปัน
 - นิยาม “องค์กรคุณค่า” คือ องค์กรที่ได้มีการพัฒนาคุณค่าแบบบูรณาการในการดำเนินงานทุกภาคส่วน เพื่อส่งมอบให้กับผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งสิ่งแวดล้อมและสังคม

2) พันธกิจปี 2562 (Corporate Mission 2019)

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติพันธกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2561 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561 ได้พิจารณาอนุมัติพันธกิจปี 2562 ดังนี้

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ต่อผู้ถือหุ้น | : สร้างความสมดุล และบูรณาการประสิทธิภาพ เพื่อผลตอบแทนที่เหมาะสม ภายใต้หลักธรรมาภิบาล และการบริหารความเสี่ยง |
| ต่อลูกค้า/ผู้อยู่อาศัย | : สร้างความผูกพันกับลูกค้าและผู้อยู่อาศัย (Customer Engagement) ด้วยการส่งมอบ “ความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” ภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่เพื่อทุกวัย” |
| ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม | : ดำเนินงานอย่างรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียตามแนวทาง 6 Green LPN และ Zero Waste Supply Chain เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน |
| ต่อพันธมิตรทางธุรกิจ | : ร่วมกันพัฒนา เพื่อความเติบโตและผลตอบแทนที่เหมาะสมภายใต้ความเป็น “หุ้นส่วนธุรกิจ” |
| ต่อพนักงาน | : ให้อาชีพ ให้โอกาส ให้ความก้าวหน้า พร้อมส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เพื่อพัฒนาศักยภาพภายใต้วิถี แอล.พี.เอ็น. (LPN Way) ด้วยความผูกพัน และห่วงใยจากฐานสู่รุ่น |
| ต่อการดำเนินงานภายใน | : บูรณาการการดำเนินงานภายในองค์กรด้วยความเป็นมืออาชีพ เพื่อสร้างความเป็นเลิศ (Excellence) พร้อมยืดหยุ่น เพื่อรับการเปลี่ยนแปลง โดยยึดผู้มีส่วนได้เสียเป็นศูนย์กลาง (Human Centric) |

3) แผนภูมิกลยุทธ์ของบริษัทปี 2562

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาบทวนและอนุมัติแผนภูมิกลยุทธ์ของบริษัทเป็นประจำทุกปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2561 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561 ได้พิจารณาอนุมัติแผนภูมิกลยุทธ์ปี 2562 (Corporate Strategy Map 2019) ดังนี้



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 แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด”)

มุ่งเน้นการพัฒนา ฝึกอบรม เพื่อให้ก้าวไปสู่การเป็นพนักงานบริการชุมชนที่มีคุณภาพ ภายใต้ดัชนีวัดความสุขของพนักงานที่ไม่น้อยกว่า 90% พร้อมเดินหน้าสานต่อความตั้งใจในการยกระดับคุณภาพชีวิตด้วยโครงการปลดหนี้จนครบระบบ และรณรงค์ส่งเสริมการออมเพื่อสร้างสุขที่ยั่งยืน

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

วิจัยและพัฒนาองค์ความรู้ เพื่อเพิ่ม “คุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการ” ที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1) การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงาน

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และการบริหารงานนับจากวันจัดตั้งบริษัทสรุปได้ดังนี้

- ปี 2532
 - บริษัทถือกำเนิดขึ้นจากบุคคลหลากหลายสาขาอาชีพที่มีความมุ่งมั่นร่วมกันในการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพให้แก่สังคมไทย 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 พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.88 มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้บริการด้านธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการบริหารอาคารแกนนิตบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ 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 เพื่อนำมาใช้พัฒนาโครงการ แอล.พี.เอ็น.สุขุมวิท ทาวเวอร์
- ปี 2540
 - บริษัทประสบปัญหาจากวิกฤติเศรษฐกิจและผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน อีกทั้งสถาบันการเงินหยุดการสนับสนุนเงินกู้เพื่อการก่อสร้าง ในขณะที่บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างถึง 3 โครงการ รวมถึงลูกค้าหยุดการผ่อนชำระ ทำให้ขณะนั้นบริษัทมีหนี้สินเกินกว่าจะชำระได้ บริษัทจึงจำเป็นต้องหยุดการจ่ายดอกเบี้ยกับสถาบันการเงิน รวมถึงปรับเปลี่ยนแผนการก่อสร้าง โดยมุ่งดำเนินงานเฉพาะในโครงการที่ใกล้แล้วเสร็จด้วยการสนับสนุนที่ดียิ่งจากปัยมิตรของบริษัท
 - ขยายงานบริการของบริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เนื่องจากเล็งเห็นช่องว่างของตลาดในช่วงภาวะซบเซาทางเศรษฐกิจ และเพื่อเป็นการรักษาบุคลากรจึงได้ขยายส่วนงานบริการต่างๆ ขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของตลาด เช่น งานบริการระบบรักษาความปลอดภัย งานบริการรักษาความสะอาด งานซ่อมบำรุงระบบปรับอากาศ เป็นต้น
 - ปรับโครงสร้างองค์กรและพัฒนาประสิทธิภาพของบุคลากร เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ นอกจากนี้ นายจำลอง รัตนกุลเสรีเรงฤทธิ์ ได้ขอลาออกจากประธานกรรมการบริษัทเนื่องจากปัญหาสุขภาพ และนายพงษ์ สารสิน ขอลาออกจากกรรมการบริษัท เนื่องจากภารกิจในขณะนั้นทำให้ไม่สามารถให้เวลาได้เต็มที่ คณะกรรมการบริษัทจึงได้เรียนเชิญ นายโฆรา บุญผล เข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทแทน

- ปี 2541
- การถอนการลงทุนใน Elec & Eltek (Guangzhou) Real Estate Development Ltd. เนื่องจากมีการชะลอโครงการตามแผนการพัฒนา ประกอบกับสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้บริษัทขาดสภาพคล่อง การถอนการลงทุนในครั้งนี้มีผลทำให้บริษัททำกำไรในส่วนต่างอัตราแลกเปลี่ยนประมาณ 3,390,000 บาท
- ปี 2542
- เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2542 บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท คาเธ่ย์ แอสเซท แมนเนจเม้นท์ 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 สืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจซบเซาในขณะนั้น 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 เรียบร้อยในเดือนกุมภาพันธ์ 2543 จึงถือได้ว่าบริษัทสามารถทำการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ทั้งหมดในมูลหนี้รวมทั้งสิ้น 3,305,930,000 บาท
- ปี 2544
- บริษัทริเริ่มการพัฒนาชิตีคอนโดในเมือง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นต่างชะลอการพัฒนาโครงการใหม่ โดยเริ่มที่โครงการลุมพินี เฟส สาทร เป็นแห่งแรก และได้รับการตอบรับอย่างดี จนเป็นต้นแบบของการพัฒนาชิตีคอนโดของผู้ประกอบการอื่นๆ ในระยะต่อมา
 - เดือนพฤศจิกายน 2544 บริษัทได้ตกลงทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แสนลิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เขาวงศ์ จำกัด จัดตั้งบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ขึ้น เพื่อพัฒนาโครงการวอเตอร์คลิฟ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างค้ำบนถนนรัชดา-พระราม 3 ที่หยุดดำเนินการตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวได้เข้าฟื้นฟูและพัฒนาโครงการใหม่ ภายใต้ชื่อ “ลุมพินี เฟส วอเตอร์คลิฟ” โดยมีบริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการเจรจากับกลุ่มผู้ซื้อเดิม
- ปี 2545
- บริษัทชำระหนี้คืนตามแผนปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ทั้งหมด กลายเป็นบริษัทที่ “ไม่มีหนี้สิน หากแต่มีบุคลากร ซึ่งบริษัทรักษาไว้และได้รับการหล่อหลอมในช่วงวิกฤติให้กลายเป็นทรัพย์สินที่มีคุณภาพและดำรงตัวตนความเป็น LPN จนถึงปัจจุบัน”
 - ชิตีคอนโดทุกโครงการของบริษัทประสบความสำเร็จอย่างสูง นอกจากนี้นับริษัทยังได้ร่วมทุนกับปิยมิตร 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 ยูนิเต็ด 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
- ศาสตราจารย์โฆรา บุญผล ประธานกรรมการบริษัท ได้ถึงแก่กรรมเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2548 และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท 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 มีผลกระทบต่อตลาดเงินในประเทศ และก่อให้เกิดความผันผวนในตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้ส่งเสริมให้บริษัทจดทะเบียนจัดโครงการซื้อหุ้นคืน (Treasury Stocks) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน ดังนั้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 6/2551 เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2551 จึงได้มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืน เนื่องจากราคาหุ้นในตลาดช่วงนั้นต่ำกว่าปัจจัยพื้นฐานของบริษัท 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
- ตามมติคณะกรรมการบริษัทที่ให้อำนาจบริหารจัดโครงการซื้อหุ้นคืน (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
- บริษัทได้แยกฝ่ายรักษาความสะอาดออกมาจากบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด และจัดตั้งเป็นบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ 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 ปัญญทรัพย์ กรรมการบริษัทได้แจ้งความประสงค์ไม่ขอดำรงตำแหน่งกรรมการ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ดังนั้นกรรมการบริษัทจึงมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน นับตั้งแต่วันที่ 29 มีนาคม 2555 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2555 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2555 ได้มีมติตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม โดยแต่งตั้งนายพิเชษฐ ศุภกิจจานุสนธิ์ 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 เฟลส 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 นายปกรณ์ ทวีสิน แจ้งความประสงค์ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ดังนั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 จึงได้มีมติแต่งตั้งการดำรงตำแหน่งของกรรมการและกรรมการชุดย่อย โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ดังนี้
 - แต่งตั้ง นายปกรณ์ ทวีสิน ดำรงตำแหน่ง ประธานกิตติมศักดิ์
 - แต่งตั้ง นายอมรศักดิ์ นพรมภา ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัท
 - แต่งตั้ง นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - แต่งตั้ง นายทวีชัย จิตตสรณชัย ดำรงตำแหน่ง กรรมการตรวจสอบ
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2557 ได้มีมติแต่งตั้ง นายเจริญ เกษร ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทนนายปกรณ์ ทวีสิน โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งเท่าที่คงเหลืออยู่ของนายปกรณ์ ทวีสิน โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป
- ปี 2558
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 โดยเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และเป็นการเสนอขายเฉพาะนักลงทุนสถาบัน และ/หรือนักลงทุนรายใหญ่ ในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยในปี 2558 บริษัทได้ออกหุ้นกู้ประเภทเสนอขายในกรณีจำกัดจำนวน 2 ครั้ง วงเงินรวม 850,000,000 บาท (แปดร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
- ปี 2559
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 จำนวน 5 ครั้ง วงเงินรวม 750,000,000 บาท (เจ็ดร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายชันธชัย วิจักขณะ กรรมการบริษัท ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระของบริษัท

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายชันธ์ชัย 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 อำเภอกะรุ 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 และลดสัดส่วนการถือครองหุ้นจากเดิมอัตราร้อยละ 99.93 ลดลงเหลืออัตราร้อยละ 52 โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหม่เข้ามาและดำเนินการเปลี่ยนโครงสร้างเงินทุน ดังนี้
 - ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท
 - มูลค่าหุ้นละ 5.-บาท
 - บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) เป็น 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน)
- ปี 2561
- ศาสตราจารย์ศิริ เกลวสินสฤทธ์ ได้ขอลาออกจากการเป็นรองประธานกรรมการบริษัทและกรรมการอิสระ โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นต้นไป
 - นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - นายทิมมพร เปล่งศรีสุข ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 11 มกราคม 2561 ได้มีมติดังต่อไปนี้
 - 1) แต่งตั้ง นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ ดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการบริษัท
 - 2) แต่งตั้ง นายชันธ์ชัย วิจักขณะ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - 3) แต่งตั้ง นายเกริก วัฒนกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ
 - 4) แต่งตั้ง นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
 - นางจจิตต์ รูปนางกูร และนายจรัญ เกษร ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2561 ได้มีมติดังต่อไปนี้
 - 1) แต่งตั้งนายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท
 - 2) แต่งตั้งนายอภิชาติ เกษมกุลศิริ ดำรงตำแหน่งหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน (Chief Finance Officer: CFO)
 - 3) แต่งตั้งนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน ดำรงตำแหน่งหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านกลยุทธ์ (Chief Strategy Officer: CSO)

- แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารชุดใหม่แทนคณะกรรมการบริหารชุดเดิม ประกอบด้วยนายโอภาส ศรีพยัคฆ์ นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน โดยมีนายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร
- แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงชุดใหม่แทนคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงชุดเดิม ประกอบด้วย นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน นายจรัญ เกษร นางสาวสมศรี เตชะไกรศรี นายพรวิรุฬห์ นางสาวสุรัสวดี ชื่อวาจา และนายประพันธ์ศักดิ์ รักษ์ไชยวรรณ โดยมีนายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 จำนวน 2 ครั้ง วงเงินรวม 980,000,000 บาท (เก้าร้อยแปดสิบล้านบาทถ้วน)
- บริษัทย่อยของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO จาก Bureau Veritas Certification ดังนี้
 - 1) บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015
 - 2) บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2014 และ ISO 9001:2015
 - 3) บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด”) ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2561 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนวัตถุประสงค์เพื่อบริหารการเงิน วงเงินสูงสุดในการซื้อหุ้นคืน 400,000,000 บาท กำหนดจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืน 42,000,000 หุ้น จากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.85 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยซื้อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกำหนดระยะเวลาซื้อหุ้นคืนตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 3 มิถุนายน 2562

2) การพัฒนาการของการประกอบธุรกิจ

ตลอดเวลากว่า 2 ทศวรรษที่บริษัทดำเนินธุรกิจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยยึดหลักของความสำเร็จในการดำเนินการ 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 และถนนพระราม 3 โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อให้บริการด้านธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการบริหารอาคารแกนนิตินุคอาคารชุดของโครงการต่างๆ ที่บริษัทพัฒนาและยังมีการร่วมลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการ พี.เอส.ที. ในระยะต่อมาได้มีการเพิ่มการลงทุน จนปัจจุบันบริษัท พรสันติ จำกัด ถือเป็นหนึ่งในบริษัทย่อยของบริษัท
- ปี 2542-2546 • หลังจากปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ บริษัทได้เริ่มกลับมาพัฒนาโครงการอีกครั้งหนึ่ง โดยอาศัยโอกาสทางการตลาดที่มีอยู่ในขณะนั้นด้วยการสร้างกระแสความนิยม “ซิตี้คอนโด” หรือคอนโดมิเนียมในราคาล้านต้นๆ ภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี” สำหรับผู้มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นเลือกพัฒนาโครงการแนวราบสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับบน ซึ่งส่วนใหญ่เป็น “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” ตามกระแสของตลาดในขณะนั้น ซึ่งบริษัทประสบความสำเร็จในการปิดการขายในทุกโครงการที่เปิดตัว ในขณะนั้น โดยสามารถปิดการขายทั้งโครงการภายในระยะเวลาอันสั้น ซึ่งส่งผลให้บริษัทเติบโตตามลำดับ จนได้รับความเชื่อมั่นจากตลาดในฐานะผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในเมือง โดยปัจจัยที่นำมาซึ่งความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ประกอบไปด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดอันได้แก่ การกำหนดกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus Strategy) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง (Product Differentiation) ภายใต้แนวคิด “LPN Design” ที่มีประโยชน์ใช้สอยครบถ้วนภายใต้พื้นที่ห้องชุดขนาด 30 ตร.ม. สำหรับห้องชุดแบบสตูดิโอ และขนาด 60 ตร.ม. สำหรับห้องชุดแบบ 2 ห้องนอนที่ได้พัฒนามาอย่างต่อเนื่อง

ความแตกต่างทางการบริการ (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 ขึ้น เพื่อพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างค้างเนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ โครงการแรกที่เข้าพื้นที่ ได้แก่ **“โครงการ ลุมพินี เฟส 2 วอเตอร์คลิฟ”** โดยมีบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการเจรจากับกลุ่มผู้ซื้อเดิม
- ปี 2547-2548 • เริ่มขยายการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยจากโครงการความสูงไม่เกิน 9 ชั้น เป็นการพัฒนาอาคารสูง โดยมีความสูงประมาณ 20 ชั้น (Medium Rise Condominium) เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและลดข้อจำกัดในการจัดซื้อที่ดิน และได้มีการพัฒนากระบวนการก่อสร้างร่วมกับพันธมิตรทางการก่อสร้าง จนสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายใน 1 ปี เช่นเดียวกับอาคารความสูงไม่เกิน 9 ชั้น ในขณะที่ยังคงรักษาคุณภาพและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา
- ขยายขนาดของการพัฒนาจากการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยเป็นการพัฒนา **“ชุมชนเมืองขนาดย่อม” (Small Size Township)** ที่มี **“ลุมพินี วิลล์ 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 มีสิ่งอำนวยความสะดวกและการบริการที่สมบูรณ์พร้อมภายในโครงการ ได้รับความอบอุ่น ปลอดภัย เพื่อสร้างความสุขที่แท้จริงจากการอยู่อาศัย ซึ่งบริษัทจะใช้แบรนด์ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์”** เป็นเรื่องในการพัฒนา
- ปี 2552-2553 • เดินหน้าพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์”** อย่างต่อเนื่อง หลังจากที่มีโครงการภายใต้แบรนด์ดังกล่าวแล้วเสร็จ 3 โครงการ โดยมีการเปิดตัวโครงการ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์ งามอินทรา-นวมินทร์”** ที่เป็นอาคารสูงเป็นครั้งแรกในช่วงปลายไตรมาส 2 อีกทั้งยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งยังคงคุณค่าภายใต้แนวคิด **“LPN Design”** ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนขนาด 25 ตร.ม. โดยได้รับการตอบรับที่ดีเช่นเคยท่ามกลางภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของตลาดที่มีต่อแบรนด์ **“ลุมพินี”**
- ในช่วงปลายไตรมาส 4 บริษัทได้ทำการเปิดตัวโครงการ 2 โครงการสุดท้ายของปี โดยหนึ่งในโครงการนั้น คือ **“ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า”** ซึ่งเป็นแบรนด์เฉพาะกิจในขณะนั้นเพื่อแสดงให้เห็นถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยในโครงการนี้ประกอบด้วยพื้นที่สวนขนาดใหญ่เนื้อที่มากกว่า 4 ไร่ ภายใต้ชื่อ **“สวนรวมใจ”** ที่มุ่งหมายให้เป็นพื้นที่พักผ่อนหย่อนใจสำหรับผู้อยู่อาศัยในโครงการ และเป็นศูนย์รวมของการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างวัฒนธรรมอันดีงามในการอยู่อาศัยร่วมกัน และเป็นอีกครั้งหนึ่งที่บริษัทสร้างนวัตกรรมในการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยด้วยการก่อสร้าง **“สวนรวมใจ”** ให้แล้วเสร็จก่อนการเปิดขาย เพื่อให้ผู้ซื้อสัมผัสได้ถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมุ่งมั่นสร้างสรรค์และส่งมอบ ต่อมาภายหลังบริษัทได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ **“ลุมพินี พาร์ค”** อย่างต่อเนื่อง จึงถือได้ว่า **“ลุมพินี พาร์ค”** เป็นหนึ่งในแบรนด์ย่อยของแบรนด์ **“ลุมพินี”**

- ปี 2554-2555
- ในปี 2554 บริษัทได้เริ่มขยายการพัฒนาออกไปยังต่างจังหวัด ด้วยการเปิดตัวโครงการ “ลุมพินี คอนโดทาวน์ พัทยาเหนือ-สุขุมวิท” บริเวณริมถนนสุขุมวิท เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายในระดับกลาง-ล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยที่มีคุณภาพในราคาที่ต่ำไม่สูงมาก (Affordable Price) เพื่อเป็น “บ้านหลังแรก” ซึ่งยังมีการพัฒนาออกสู่ตลาดในเมืองพัทยาไม่มากนัก แนวคิดของบริษัทแตกต่างจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ที่มุ่งสู่ตลาดอาคารชุดตากอากาศที่มีราคาสูง เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนกรุงเทพฯ ที่ต้องการที่พักตากอากาศ หรืออีกนัยหนึ่งคือ “บ้านหลังที่สอง”
 - หลังจากประสบความสำเร็จจากโครงการลุมพินี คอนโดทาวน์ พัทยาเหนือ-สุขุมวิท ในปี 2555 บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยในบริเวณพัทยาก็ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มาตย์ ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทได้นำเสนอแนวคิดใหม่ในการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย Pleasure Family เพื่อรองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้สูงอายุ โดยใช้แนวทางการออกแบบ Universal Design เพื่อให้เกิดความสะดวกและปลอดภัยในการใช้ชีวิตประจำวัน อีกทั้งยังได้จัดเตรียมพื้นที่ส่วนกลางเพื่อเป็นศูนย์กลางของการพบปะสังสรรค์ การใช้ชีวิตร่วมกันสำหรับผู้อยู่อาศัยทุกเพศทุกวัยตามแนวคิด Togetherness Care & share ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของ “ชุมชนน่าอยู่” และบริษัทได้เปิดตัวโครงการอีกหนึ่งโครงการภายใต้แบรนด์ใหม่ “ลุมพินี พาร์คบีช” คอนโดพักตากอากาศที่ผสมผสานระหว่างบรรยากาศของสวนรวมใจและความมีชีวิตชีวาของบรรยากาศชายหาด โดยเลือกชายทะเลริมหาดจอมเทียนเป็นทำเลแรกในการพัฒนา 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-โพศรี” 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 ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท สยามฟิวเจอร์ดีเวลลอปเม้นท์ 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 “ร่วมใจห่วงใย แบ่งปัน”

- พัฒนาระบบแบบโครงการสีเขียว LPN Signature Green Project ภายใต้มาตรฐานการออกแบบอาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโครงการแรกกับโครงการลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา
- ปี 2558
- เพิ่มความเข้มข้นในการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้กลยุทธ์ 6 Green LPN ที่รับผิดชอบต่อผลกระทบกับผู้มีส่วนได้เสียทั้ง 8 กลุ่ม ใน 10 กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
 - จากการดำเนินงานโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดมา ทำให้บริษัทได้รับ 5 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมถึงด้านความยั่งยืนและธรรมาภิบาล
 - ส่งมอบบ้านหลังแรกให้กับสมาชิก “ชุมชนเมืองน่าอยู่” ที่โครงการลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 1 ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางเมืองนครรังสิต และเป็นโครงการชุดพักอาศัยขนาดใหญ่จำนวน 10,500 ห้องชุด โดยเป็นการส่งมอบบ้านหลังแรกในราคาที่ซื้อได้ควบคู่ไปกับแนวคิด “การสร้างความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” ของชุมชนเมือง
- ปี 2559
- ต่อยอดกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” สู่ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย ด้วยการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบให้เหมาะกับคนทุกวัย “Universal Design” และคุณค่าบริการผ่านกิจกรรมและการดูแลคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัย
 - ร่วมมือกับสำนักงานมัย 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 พาร์คบิซ ชะอำ รีสอร์ทคอนโดแห่งแรกริมหาดชะอำ ยกระดับงานบริการเสมือนโรงแรม เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยการออกแบบตามมาตรฐาน “LPN Signature Green Project” และการอนุรักษ์ต้นไม้เก่าแก่บนที่ดินเดิมกว่า 100 ปี
- ปี 2560
- **ปีแห่งการปรับเปลี่ยน (Year of Shift)** เพื่อรองรับภาวะถดถอย และสร้างความต่อเนื่องในการดำเนินงาน โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจของบริษัทออกเป็นกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจให้บริการ พร้อมปรับแนวทางจากการให้บริการเฉพาะโครงการภายใต้การพัฒนาของบริษัท เป็นการให้บริการสู่ภายนอก อันเป็นการดึงศักยภาพและความเป็นมืออาชีพ เพื่อสร้างคุณค่าและการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับองค์กร
 - ชื่อกิจการที่บริษัท วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น **บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด** ทำหน้าที่ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับกลุ่มบริษัทในเครือ
 - กลับมาพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย และปรับภาพลักษณ์องค์กรครั้งใหญ่ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และกลุ่มเป้าหมายที่เพิ่มขึ้น
 - พัฒนาผลิตภัณฑ์ในแนวราบระดับพรีเมียม ทั้งในส่วนของบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮมภายใต้แบรนด์ “บ้าน 365” รองรับกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ต้องการอยู่ร่วมกันแบบครอบครัวใหญ่ และกลุ่มลูกค้าเดิมที่ต้องการขยายครอบครัว
 - พัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบตลาดเฉพาะกลุ่ม NICHE ภายใต้แบรนด์ “เดอะ ซีเล็คเตด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.” เจาะกลุ่มนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม จนสามารถปิดการขายได้ภายในเวลาเพียง 2 ชั่วโมง
 - ร่วมทุนกับบริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท ชิวทัย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ช.การช่างเรียลเอสเตท จำกัด จัดตั้งบริษัท **กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิง จำกัด** เพื่อพัฒนาโครงการไลฟ์สไตล์ซีเนียร์ลิฟวิงระดับพรีเมียมในจังหวัดภูเก็ต โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติที่เกษียณอายุ

- ปี 2561
- เปลี่ยนแปลงโครงสร้างกรรมการบริษัท โครงสร้างการบริหารงาน และแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูง 2 ตำแหน่ง คือ หัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน (Chief Financial Officer : CFO) และหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านกลยุทธ์ (Chief Strategy Officer: CSO)
 - พัฒนาอาคารชุดพักอาศัยระดับพรีเมียมให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายระดับกลาง-บน ภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี ซีเล็คเตด” ได้แก่ โครงการลุมพินี ซีเล็คเตด สุทธิสาร-สะพานควาย เจาะกลุ่มผู้หญิงวัยทำงาน พร้อมปรับโฉมการออกแบบทั้งภายในและภายนอก รวมถึงห้องชุด “New LPN Design” โดยเพิ่มตู้เสื้อผ้าแบบ Walk-in Closet, Bay Window และนำเทคโนโลยี Smart Room ระบบการสั่งงานอัจฉริยะ เปิด-ปิดไฟฟ้าห้องชุดผ่านมือถือ มาใช้อำนวยความสะดวกและเพิ่มความปลอดภัยตลอดการเข้าพักอาศัย
 - ขยายธุรกิจไปยัง “ออฟฟิศ คอนโด” ที่ประกอบด้วยอาคารสำนักงานและอาคารชุดพักอาศัยในบริเวณเดียวกัน ด้วยรูปแบบมิกซ์ยูส โดยนำร่องด้วยโครงการลุมพินี พาร์ค วิทยาวดี จตุจักร ซึ่งมีผลตอบรับอย่างดีและปิดการขายได้ 100% จากจำนวนยูนิตที่เปิดขายทั้งหมด
 - สร้างรายได้ประจำจากการปล่อยเช่าโครงการพร้อมอยู่ เช่น โครงการ “ลุมพินี ทาวน์ชิป รัชสิด-คลอง 1” “ลุมพินี วิลลัส ราชพฤกษ์-บางแวง” พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันภายใต้สังคมคุณภาพ รองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่อยากมีบ้าน แต่ยังไม่พร้อมตัดสินใจซื้อ รวมถึงกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักลงทุน
 - ปรับภาพลักษณ์องค์กร (Rebranding) เพื่อรองรับกลยุทธ์การขาย ขอบเขตการพัฒนาโครงการให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย ภายใต้จุดยืนของแบรนด์ที่ให้ความสำคัญสูงสุดกับคน สร้างสังคมน่าอยู่ ชุมชนน่าอยู่ และองค์กรน่าอยู่ที่สุดตลอดกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม
 - นำมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 และ ISO 14001 มาใช้ในธุรกิจบริการเพื่อเสริมศักยภาพด้านการแข่งขัน และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้รับบริการ

3) รางวัลที่บริษัทได้รับ

- ปี 2549
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 3 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทเป็น 1 ใน 3 บริษัทที่ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัล SET Awards 2006 ประเภท Best Performance ในหมวด Property & Construction
- ปี 2550
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 4 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- ปี 2551
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 5 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “ผู้ประกอบการจอส่งเสริมทรัพย์สินที่ตีประจำปี 2550-2551” จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.)
 - บริษัทเป็น 1 ใน 7 บริษัทจดทะเบียนไทยที่ได้รับการจัดอันดับ “200 Best Under A Billion” ของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก จากนิตยสาร Forbes Asia
- ปี 2552
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 6 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- ปี 2553
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.) ในฐานะ “ผู้ประกอบการจอส่งเสริมทรัพย์สินที่ตีประจำปี 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
 - โครงการลุ่มพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด ของบริษัทได้รับโลรางวัลอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น ประเภทอาคารชุดราคา ย่อมเยา จาก ฯพณฯ นายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง
 - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณจากสำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร ในฐานะผู้บริหารจัดการโครงการที่มีความโดดเด่นด้านการบริหารจัดการความปลอดภัย "อาคารปลอดภัย อุณใจทั้งเมือง" จากโครงการลุ่มพินี เฟลส รัชโยธิน และโครงการลุ่มพินี เฟลส 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
 - บริษัทได้รับรางวัลรัชฎาภิบาลพัฒนาจากกรมสรรพากร ในฐานะผู้เสียภาษีที่ดีควรค่าแก่การยกย่อง และเป็นการรับรองผู้ประพฤติด้านภาษีอากร
- ปี 2557
- บริษัทได้รับการประเมินระดับการพัฒนายั่งยืนจากสถาบันไทยพัฒน์ใน 2 ด้าน โดยด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ได้รับการประเมินในระดับ 3 (ผานเข้ากลยุทธ์) 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) จากสถาบันไทยพัฒน์
 - 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) จากสถาบันไทยพัฒน์ เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับมอบเกียรติบัตร (Recognition) ที่เป็นผู้ริเริ่มจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืน (Sustainability Report) อิงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน หรือ Sustainable Development Goals (SDGs) 17 ข้อ ที่สหประชาชาติประกาศเป็นเป้าหมายโลก จากสถาบันไทยพัฒน์
 - 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 จากสถาบันไทยพัฒน์ เป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับมอบประกาศนียบัตรแก่ผู้ผ่านกระบวนการรับรองในระดับ 4 (Certified) จากโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thailand’s Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption: CAC)
 - โครงการลุ่มพินิจ วิลล์ สุขุมวิท 76-แบริ่ง สเตชั่น ได้รับประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น ประเภทอาคารชุดราคาย่อมเยา” จากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (Agency for Real Estate Affairs)

- ปี 2561
- บริษัทได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ “A-” มีแนวโน้ม “คงที่” จากบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด สะท้อนถึงการเป็นองค์กรที่มีความมั่นคง ภายใต้ผลการดำเนินงานที่โดดเด่น มีความชัดเจนของกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการที่พัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีความสามารถในการบริหารต้นทุนการก่อสร้าง ตลอดจนการดำเนินงานนโยบายการเงินอย่างรัดกุม มีเสถียรภาพ และมีสภาพคล่องทางการเงินที่เพียงพอ
 - บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลดีเยี่ยม จากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2561 (Sustainability Report Awards 2018) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2561 จากสถาบันไทยพัฒน์เป็นปีที่ 4 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับรางวัลหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment : THSI) เป็นปีที่ 3 ในงานประกาศผลรางวัลต้นแบบองค์กรธุรกิจที่ยั่งยืน (SET Sustainability Awards 2018) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลการรับรองแบบอาคารผ่านเกณฑ์อนุรักษ์พลังงานในงาน “BEC Awards 2018” จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน
 - บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ได้รับมอบโล่เชิดชูเกียรติ “โครงการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนในการเก็บรวบรวมของเสียอันตรายจากชุมชน ชากผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์” จากกรมควบคุมมลพิษ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท และลงทุนผ่านบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท โดยแบ่งลักษณะของการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท พรสันติ จำกัด

ดำเนินธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ใช้โครงการอาคารชุดพักอาศัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระจายความเสี่ยงในการลงทุน และเชื่อมโยงกลุ่มลูกค้าคุณภาพของประชาคมลุมพินีที่ขยายครอบคลุม และยกระดับการอยู่อาศัยภายใต้แนวทางการพัฒนาเชิงคุณค่า ผลิตภัณฑ์ และบริการของ LPN

2. บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารชุมชนแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัท บริษัทย่อย และนิติบุคคลอาคารชุดอื่นๆ

3. บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารงานก่อสร้างแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงองค์กรภายนอก

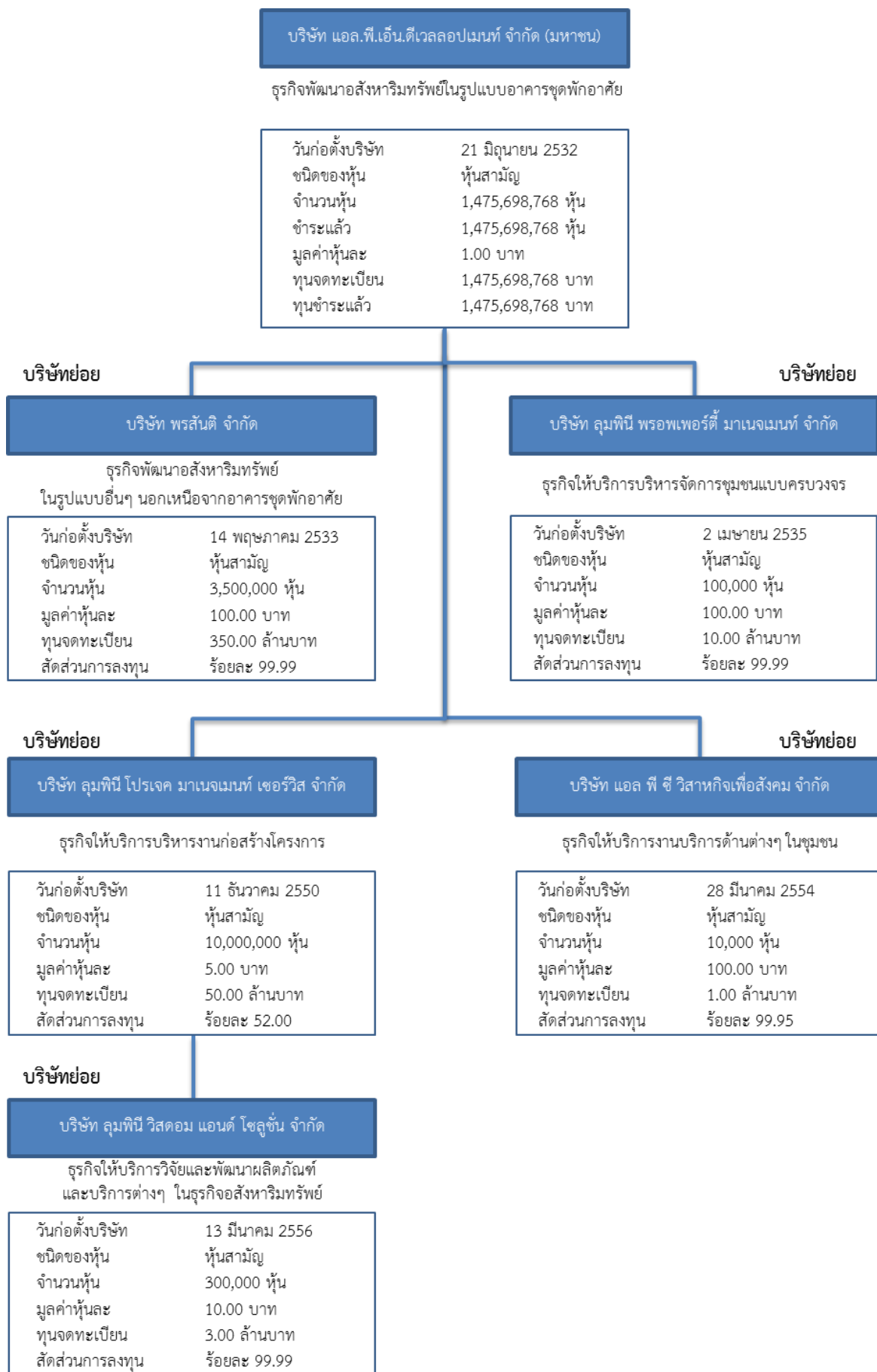
4. บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด”)

ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านบริการชุมชน มีเป้าหมายสร้างรายได้ ศักดิ์ศรี โอกาส และความสุขให้กับพนักงานซึ่งเป็นสตรีด้วยโอกาส โดยปีที่ผ่านมามีการรับรองเป็นกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) จากกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงพัฒนาความมั่นคงของมนุษย์ ซึ่งเป็นหนึ่งในการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

5. บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด

เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แก่บริษัท บริษัทย่อย และองค์กรภายนอกกลุ่ม LPN ทั้งในและต่างประเทศ

ณ สิ้นปี 2561 บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท 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” ซึ่งสอดคล้องกับหลัก Universal Design ทั้งภายในห้องชุดและพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งพื้นที่ส่วนกลางนั้นได้รับการออกแบบเพื่อให้คนทุกวัยสามารถทำกิจกรรมร่วมกันได้ ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ ทั้งยังได้พัฒนางานบริการหลังการขายในรูปแบบการบริหารชุมชนภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งได้พัฒนาเป็น “ชุมชนน่าอยู่สำหรับทุกวัย” 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 ตั้งแต่ปี 2555 บริษัทยังได้ขยายการพัฒนาไปยังต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดชลบุรี อุตรดิตถ์ เพชรบุรี และเขตการปกครองพิเศษพัทยา รวมถึงการพัฒนากันพักอาศัยในระดับพรีเมียม ภายใต้แบรนด์ “บ้าน 365” โดยบริษัทได้กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ไว้ดังนี้

1) “บ้าน 365”

B A N 3 6 5
RAMA III
BY LPN

แบรนด์บ้านพักอาศัยระดับพรีเมียม ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งเรื่องสำคัญในการพัฒนาโครงการประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮมของบริษัท เน้นความพิถีพิถันตั้งแต่การเลือกที่ดิน โดยโครงการแรกพัฒนาบนทำเลพระราม 3 เนื่องจากเป็นทำเลที่อยู่ในเมืองแต่มีความเป็นส่วนตัว ตอบโจทย์ความต้องการบ้านในเมือง สำหรับลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และมีแนวโน้มขยายครอบครัวเพื่อรองรับการอยู่อาศัยที่รวมคน 3 วัยไว้ด้วยกัน

2) “เดอะ ลุมพินี”


THE
LUMPINI
24

แบรนด์ระดับพรีเมียมที่ได้รับการพัฒนาขึ้น เนื่องในโอกาสพิเศษการดำเนินธุรกิจครบรอบ 24 ปีของบริษัท บนทำเลที่มีศักยภาพสูงสุดในซอยสุขุมวิท 24 เขตสุขุมวิทตอนต้นที่แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ทั้งยังได้รับการออกแบบที่พิเศษ มีลักษณะอาคารชุดเป็นตัวย Y เพื่อให้ทุกห้องชุดสามารถเปิดมุมมองไปยังภายนอกโดยไม่ถูกอาคารสูงข้างเคียงบดบังทัศนียภาพ จึงเหมาะสมกับการใช้ชีวิตที่หรูหรา เรียบง่าย ตามแบบฉบับของ LPN ที่ช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับสภาพแวดล้อมของซอยสุขุมวิท 24

3) “ลุมพินี สุวีท”



แบรนด์ระดับสูงเพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของเจ้าของธุรกิจ หรือผู้บริหารระดับสูงที่ต้องการชีวิตที่สะดวกสบายสูงสุด มีความสามารถในการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยสูง ทำเลในการพัฒนาโครงการดังกล่าวจึงอยู่ในศูนย์กลางของความเจริญสะดวกในการเดินทางด้วยระบบคมนาคมขนาดใหญ่ เช่น สถานีรถไฟฟ้า BTS MRT และทางด่วนสายสำคัญ ฯลฯ ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่สมบูรณ์ พร้อมด้วยจำนวนยูนิตในแต่ละโครงการที่ไม่สูงมาก ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความเป็นส่วนตัวสูงสุด

4) “เดอะ ซีเล็คเตด บาย แอล.พี.เอ็น.”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่มีการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับวิถีชีวิต (Life Style) ของกลุ่มเป้าหมายที่มีเอกลักษณ์ในการใช้ชีวิต โดยเริ่มพัฒนาแบรนด์นี้เป็นแห่งแรกในทำเลตรงข้ามมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โครงการเดอะ ซีเล็คเตด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น. บนถนนงามวงศ์วาน ระหว่างแยกเกษตรนวมินทร์และบางเขน มีกลุ่มเป้าหมาย คือนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บริษัทจึงได้พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของนักศึกษา (Campus Condo) โดยเน้นการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้สอดคล้องกับการเรียน การศึกษา เช่น พื้นที่สำหรับการนั่งทำงานกลุ่ม มุมสงบในการอ่านหนังสือ รวมถึงพื้นที่เพื่อระดมสมอง ออกกำลังกาย และทำกิจกรรมกลางแจ้ง

5) “ลุมพินี เฟลส”



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

6) “ลุมพินี พาร์ค”



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

7) “ลุมพินี วิลล์”



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

8) “ลุมพินี เมกะซิตี” และ “ลุมพินี มิกซ์”



แบรนด์สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีความหลากหลาย ซึ่งบริษัทพัฒนาขึ้นเมื่อปี 2554 สำหรับโครงการ “ลุมพินี เมกะซิตี บางนา” โครงการขนาดใหญ่ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพบนถนนบางนา-ตราด ใกล้แหล่งงาน ทางขึ้นลงทางด่วน และสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น เซ็นทรัลบางนา ศูนย์การค้าเมกาบางนา ที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย เฟอร์นิเจอร์สันทนาการที่มีชื่อเสียง 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

9) “ลุมพินี เซ็นเตอร์” และ “ลุมพินี คอนโดทาวน์”



แบรนด์ระดับกลาง-ล่าง ที่มุ่งสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับกลุ่มคนวัยเริ่มต้นการทำงาน ผู้ประกอบวิชาชีพอิสระ โดยทำเลที่ตั้งโครงการจะอยู่ในเขตรอยต่อระหว่างใจกลางเมืองกับเขตรอบนอกที่มีความหนาแน่นสูง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ที่มีความต้องการที่พักอาศัยสูง เพื่อให้เป็นบ้านหลังแรกที่มีคุณภาพ และเป็นจุดเริ่มต้นของครอบครัวที่อบอุ่น สำหรับผู้ที่อยู่ในวัยเริ่มต้นของชีวิตครอบครัว

10) “ลุมพินี ทาวน์ชิป”



แบรนด์ระดับกลาง-ล่าง ที่มีขนาดใหญ่ในระดับชุมชนเมืองที่บริษัทพัฒนาขึ้น เพื่อสร้างโอกาสในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้โดยง่าย ด้วยราคาที่จับต้องได้ (Affordable Price) ภายใต้กลยุทธ์การสร้าง “ชุมชนเมืองน่าอยู่” (Livable Township) สำหรับกลุ่มเป้าหมายระดับกลาง-ล่าง โดยเริ่มพัฒนาที่ทำเลรังสิต-คลอง 1 เป็นโครงการแรก ภายใต้ชื่อโครงการ “ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1” ด้วยห้องชุดขนาด 21.50 และ 26.00 ตารางเมตร จำนวนกว่า 10,000 ยูนิต บนพื้นที่ขนาด 100 ไร่ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตภายในโครงการอย่างครบครัน เช่น สันทนาการที่หลากหลาย เพื่อรองรับผู้อยู่อาศัยจำนวนมาก ศูนย์การค้าชุมชนด้านหน้าโครงการ ร้านสะดวกซื้อ เพื่อสร้างคุณภาพชีวิต สังคม และสิ่งแวดล้อมที่ดีแก่ผู้อยู่อาศัย

2. บ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคอนโดพักตากอากาศ

นอกจากการอยู่อาศัยในเขตเมืองซึ่งใกล้แหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตแล้ว บริษัทยังได้เริ่มการพัฒนาบ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคอนโดตากอากาศ โดยเริ่มขยายการพัฒนาไปที่เขตการปกครองพิเศษพัทยาเป็นครั้งแรก ตามด้วยชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

1) “ลุมพินี พาร์คบีช”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่ต่อยอดมาจากแบรนด์ “ลุมพินี พาร์ค” ซึ่งผสมผสานระหว่างบรรยากาศของ “สวนรวมใจ” และความมีชีวิตชีวาของบรรยากาศชายหาด โดยพัฒนาเป็นที่แรกที่โครงการ “ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน” ริมหาดจอมเทียน พัทยา ซึ่งโครงการดังกล่าวยังได้รับการออกแบบให้ห้องชุดทุกห้องสามารถมองเห็นวิวทะเลได้ ด้วยระดับราคาที่ไม่สูงก็สามารถเป็นเจ้าของห้องชุดพักตากอากาศที่สะดวกในการเดินทางอย่างมาก เพียง 2 ชั่วโมงจากกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ ยังเป็นการนำการบริหารจัดการชุมชนน่าอยู่ ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทนำเสนอแก่ผู้พักอาศัยในพัทยา และด้วยความสำเร็จจากการตอบรับที่ดีของลูกค้า บริษัทจึงได้ขยายการพัฒนาไปยังเขตชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ในปี 2558 ที่ผ่านมา

2) “ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน”



แบรนด์ระดับกลาง เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายคนในวัยทำงาน ซึ่งอาจเป็นผู้บริหารระดับต้น อายุไม่เกิน 35 ปี ที่ต้องการบ้านหลังที่ 2 ที่เป็บ้านพักตากอากาศวิวชายหาด โดยเริ่มพัฒนาโครงการแรกในทำเลพัทยา ภายใต้ชื่อโครงการ “ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน” บนทำเลต่อเนื่องมาจากโครงการ “ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน” ซึ่งเป็นรีสอร์ทคอนโดโครงการแรกของบริษัท เพื่อให้เป็นบ้านพักตากอากาศในราคาที่สามารถเป็นเจ้าของได้โดยง่าย สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท พร้อมสัมผัสมุมมองและกลิ่นอายทะเลที่กว้างสุดตา ภายใต้การบริหารจัดการ “ชุมชนน่าอยู่” และการให้บริการที่สนองตอบต่อวิถีชีวิตของคนที่ต้องการมาพักในแบบของรีสอร์ทคอนโด

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 ที่มุ่งเน้นการเพิ่มคุณค่าของการบริการหลังการขายโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้น ด้วยกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งพัฒนามาเป็นกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” 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 นอกจากนี้ยังดำเนินการตรวจคัดกรองผู้เช่า เพื่อความปลอดภัยในชุมชน

- **งานบริหารพื้นที่จอดรถยนต์**

โดยรับผิดชอบการบริหารพื้นที่จอดรถยนต์ในอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ที่มีที่จอดรถยนต์เป็นจำนวนมาก และเป็นทรัพย์สินของบริษัท รวมทั้งให้บริการเช่า จัดเก็บรายได้ และบำรุงรักษา เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าและผู้มาติดต่อทั้งหมดให้มีความคล่องตัว ปลอดภัย และเป็นระเบียบ

2) **บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด** รับผิดชอบงานบริการบริหารโครงการให้แก่บริษัทและบริษัทในเครือ โดยได้รับการสนับสนุนจาก LPN Team กว่า 20 บริษัท นอกจากนี้ ในปี 2560 บริษัทยังได้ขยายฐานธุรกิจเปิดให้บริการแก่โครงการภายนอกอีกด้วย โดยมุ่งเน้นการบริหารโครงการเพื่อการส่งมอบคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า ได้แก่ การบริหารคุณภาพ การควบคุมและบริหารต้นทุน ความรวดเร็วในการส่งมอบ ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงความปลอดภัยของคนงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ภายใต้กลยุทธ์ “Q-C-S-E-S+P”

3) **บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด** (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด”) รับผิดชอบด้านงานบริการชุมชน โดยให้บริการด้านการดูแลสุขภาพความสะอาดและการบริการชุมชนอย่างครบวงจร โดยในปี 2560 บริษัทได้ปรับแนวทางการดำเนินงานจากเดิมที่ให้บริการเฉพาะโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้น เป็นการให้บริการสู่ภายนอก และขยายกลุ่มพนักงานจากสตรีด้อยโอกาสไปยังกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุ และมาในปี 2561 นี้ บริษัทยังได้รับรองเป็นกิจการเพื่อสังคมจากกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

4) **บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด** รับผิดชอบด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่บริษัทและบริษัทในเครือ รวมทั้งบริการให้คำปรึกษา และวิจัยทางด้าน GREEN หรือ Sustainable Development และ BIM (Building Information Modeling) แก่บริษัทและองค์กรอื่นภายนอก ทั้งภายในและต่างประเทศ

2.1.3 โครงการภายใต้การพัฒนาของบริษัท

- | | |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ปี 2532 | • พัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงาน ลุมพินี ทาวเวอร์ บนถนนพระราม 4
มูลค่าโครงการประมาณ 2,118 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2535 |
| ปี 2533 | • พัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงาน แอล.พี.เอ็น.ทาวเวอร์ บนถนนรัชดาภิเษก
มูลค่าโครงการประมาณ 564 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2535
• พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 1 บนถนนนนทบุรี
พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2534 | • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 2 และอาคาร พี.เอส.ที.มินิออฟฟิศ บนถนนนนทบุรี พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2535 | • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เฟลส บนถนนศรีบำเพ็ญ
มูลค่าโครงการประมาณ 408 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |
| ปี 2537 | • 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.จิตติโฮม
มูลค่าโครงการประมาณ 1,374 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2542
• พัฒนาโครงการ แอล.พี.เอ็น.มินิออฟฟิศ บนถนนรัชดาภิเษกเชื่อมกับถนนนางลิ้นจี่
มูลค่าโครงการประมาณ 29 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537 |

- ปี 2538 • ซื้อที่ดินบริเวณถนนราธิวาสราชนครินทร์ ถนนแฮปปี้แลนด์ และที่ดินบริเวณถนนผดุงภัณฑ์
- ปี 2539 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย **ลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์** อาคารพักอาศัยสูง 7 ชั้น พร้อมทั้งอาคารพาณิชย์ 24 ยูนิต บนถนนแฮปปี้แลนด์ มูลค่าโครงการประมาณ 474 ล้านบาท
- ปี 2540 • ชะลอโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ โครงการ แอล.พี.เอ็น.เทคโนแพค โครงการลุมพินี คอมเพล็กซ์ (ที่ดินบริเวณถนนราธิวาสราชนครินทร์ ซึ่งปัจจุบันคือ ที่ดินโครงการลุมพินี เฟส 3 สาทร์) เนื่องจากภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซบเซาอย่างมาก ลูกค้าที่ได้มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายไปแล้ว ในแต่ละโครงการชำระเงินค่างวดล่าช้า ในขณะที่เดียวกันการหาลูกค้าใหม่เข้ามาก็มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยประกอบกับปัญหาของสถาบันการเงิน
- ยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินบริเวณถนนผดุงภัณฑ์ เขตหนองจอก เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและปัญหาการพัฒนาที่ดินแปลงนี้ จึงเจรจาทดลกกับผู้ขาย โดยได้ยกเลิกสัญญาและคืนเงินมัดจำ
- ปี 2541 • ชะลอโครงการ**แอล.พี.เอ็น.สุขุมวิท ทาวเวอร์** (บริเวณสุขุมวิทซอย 2) เนื่องจากภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซบเซาต่อเนื่อง พื้นที่ว่างของอาคารสำนักงานมีปริมาณสูง ประกอบกับมีการปิดการดำเนินกิจการเป็นจำนวนมาก ทำให้พื้นที่อาคารต่างๆ ว่างเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำให้ยอดจองพื้นที่โครงการ แอล.พี.เอ็น. สุขุมวิท ทาวเวอร์ ไม่เพิ่มขึ้นจากเดิม ทำให้ต้องชะลอโครงการ และขอยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายที่ทำไว้กับลูกค้า โดยเจรจาทดลกเปลี่ยนไปซื้อพื้นที่ในโครงการอื่นของบริษัทแทน
- ปี 2542 • บริษัทได้เปิดขายโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ ระหว่างวันที่ 26-28 พฤศจิกายน 2542 หลังจากทีชะลอโครงการมาตั้งแต่ปี 2540 อันเนื่องมาจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ โดยได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการ รวมถึงกำหนดราคาขายให้เหมาะสมกับภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในขณะนั้น ซึ่งจากแคมเปญการขายในครั้งนี้สามารถทำรายได้เกินเป้าหมาย โดยมีมูลค่าการขายทั้งสิ้น 107 ล้านบาท จากจำนวนยอดขายรวม 302 ยูนิต พัฒนาแล้วเสร็จปี 2543
- ปี 2543 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ (เฟส 2) ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ (เฟส 1) ที่เปิดการขายในปลายปี 2542 และประสบผลสำเร็จอย่างสูง โดยบริษัทได้เปิดตัวเฟส 2 ในเดือนพฤศจิกายน 2543 มียอดขายรวมทั้งสิ้น 145 ยูนิต มูลค่าการขาย 61 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2544
- ปี 2544 • เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัย **ลุมพินี เฟส 3 สาทร์** อาคารชุดพักอาศัยสูง 9 ชั้น 4 อาคาร จำนวนรวม 603 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 750 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยโครงการเดียวที่เปิดตัวในช่วงภาวะเศรษฐกิจซบเซาต่อเนื่อง แต่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีตามที่บริษัทคาดการณ์ไว้ การก่อสร้างทั้ง 4 อาคารเสร็จสมบูรณ์ และสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดในต้นปี 2545 โดยได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคารไทยทุน จำกัด (มหาชน)
- เปิดตัวโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ (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 เยาววงศ์ 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 แฮปปี้แลนด์ (เฟส 4) ลุมพินี เฟส 3 สวนพหลุ-สาทร์ และลุมพินี เฟส 3 พระราม 4-สาทร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2546 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 1,339 ล้านบาท

- ปี 2546 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี เฟส นราธิวาส 24 ลุมพินี เฟส พระราม 3-เจริญกรุง พัฒนาแล้วเสร็จปี 2546 และลุมพินี วิลล์ พระแม่มาลี-สาทร ลุมพินี เฟส นราธิวาสราชนครินทร์ ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 (เฟส 2 อาคาร E) ลุมพินี สวิทช์ รัชดา-พระราม 3 ลุมพินี สวิทช์ 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 แต่หลังจากเริ่มงานเข้าไปเพียงเล็กน้อย ได้มีกลุ่มบุคคล ยื่นฟ้องต่อศาลปกครอง 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 (โครงการแรกที่พัฒนาภายใต้แบรนด์ ลุมพินี คอนโดทาวน์) ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-หลักสี่ ลุมพินี วิลล์ รามอินทรา-หลักสี่ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2551 และลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร ลุมพินี สวิทช์ ปิ่นเกล้า และลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนธิเบศร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 มูลค่ารวมทั้ง 6 โครงการ ประมาณ 9,000 ล้านบาท
- ปี 2551 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 26 ลุมพินี สวิทช์ 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 (โครงการแรกที่พัฒนาภายใต้แบรนด์ 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 มูลค่ารวมทั้ง 6 โครงการ ประมาณ 14,030 ล้านบาท
- ปี 2554 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 11 โครงการ คือ ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิศา-เสรีไทย ลุมพินี วิลล์ ลาซาล-แบร์รี่ 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 เมกะซิตี๋ บางนา (เฟส 1) ลุมพินี พาร์คบีชจอมเทียน ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์ (เฟส 1) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 มูลค่ารวมทั้ง 11 โครงการ ประมาณ 14,480 ล้านบาท

- ปี 2555 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-แบร์ริง ลุมพินี เมกะซิตี บางนา (เฟส 2) ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2) ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์อมตย์ (เฟส 2) และลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 ลุมพินี พาร์ค รัตนาธิเบศร์-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 เมกะซิตี บางนา (อาคาร C) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท (เฟส 2) ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2 ลุมพินี เฟส ยูตี-โพศรี ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง และลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 1) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 ลุมพินี เฟส สุขสวัสดิ์-พระราม 2 ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา ลุมพินี เฟส 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 ซีวีวี จอมเทียน พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 ลุมพินี เฟส 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 ซีวีวี ชะอำ (อาคารบี) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2560 และลุมพินี 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 เฟส รัชดา-สาธุ และลุมพินี เฟส พระราม 3-ริเวอร์โรน มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 10,950 ล้านบาท
- ปี 2561 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 9 โครงการ คือ ลุมพินี ซีวีวี ชะอำ อาคารเอ ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริงสเตชั่น (2) ลุมพินี ซีเล็คเต็ด สุทธิสาร-สะพานควาย ลุมพินี พาร์ค วิทยาดิ-จตุจักร ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สิรินธร ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2 ลุมพินี มิกซ์ นราธิวาส-รัชดา ลุมพินี ทาวเวอร์ วิทยาดิ-จตุจักร มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 12,200 ล้านบาท
- บริษัทได้เปิดตัวโครงการ “บ้าน 365” ตั้งอยู่บริเวณถนนพระราม 3 ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม มูลค่ารวมประมาณ 800 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 แอปบีแลนด์ 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 ตลาดพร้าว 111 อาคาร A-G	6-2-17.00	8	7	856	663.00	2545-2547
7	ลุมพินี เฟลส สวนพลู-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
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 रामคำแหง 44	4-2-56.00	23	2	827	1,304.00	2549-2551
26	ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทร์เดชา-รามคำแหง	32-3-28.00	8	14	3,445	3,074.00	2550-2551
27	ลุมพินี คอนโดทาวน์ रामอินทรา-หลักสี่	13-0-40.00	8	7	1,568	1,272.00	2550-2551
28	ลุมพินี วิลล์ रामอินทรา-หลักสี่	7-2-58.30	14	1	1,271	1,388.00	2550-2551
29	ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร	7-3-83.80	19	2	958	1,360.00	2550-2552
30	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนาธิเบศร์	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 रामคำแหง 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 रामอินทรา-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 रामอินทรา-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 रामอินทรา-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 रामอินทรา-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

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
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 นิต้า-เสรีไทย	6-2-00.00	5, 8	4	598	472.00	2554-2555
49	ลุมพินี วิลล์ ลาชาล-แบร์ริง	7-1-58.00	15, 20	4	1,032	927.00	2554-2555
50	ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิต้า-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 ฟิวลสสงคราม-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 พทยาเหนือ-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-แบร์ริง	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 พาร์คบีจ จอมเทียน	*19-1-33.00	30	1	1,846	4,254.00	2554-2556
60	ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มัตย	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 ประชาชื่น-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
69	ลุมพินี ซีวีว 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 รมเกล้า-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 พาร์คบีจ 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 พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 2)	*19-0-79.50	20, 21	2	1,320	1,850.00	2559-2560
89	ลุมพินี ซีวีว ชะอำ อาคาร B	*7-1-81.00	20	1	453	570.00	2559-2560
90	ลุมพินี เฟลส บางนา กม.3	5-3-10.50	8	3	609	1,000.00	2560-2560
91	ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว 2	6-1-82.00	8	4	696	900.00	2560-2561
92	ลุมพินี พาร์คบีจ ชะอำ 2	4-1-26.00	4	4	124	430.00	2560-2561
93	ลุมพินี วิลล์ พระนั่งเกล้า-ริเวอร์วิว	9-2-52.50	8	4	905	1,000.00	2560-2561
94	ลุมพินี ซีวีว ชะอำ อาคาร A	*7-1-81.00	20	1	536	700.00	2560-2561

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
95	เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.	2-3-5.58	20	1	307	1,000.00	2560-2561
96	ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน	3-0-71.10	35	1	636	2,700.00	2560-2561
97	ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ	2-2-25.50	30	1	491	1,750.00	2560-2561

หมายเหตุ: * 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 พหล-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	ทาวน์โฮม 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 ทาวน์เพลส รัชโยธิน-เสนานิคม	6-3-39.00	3	-	71	375.00	2554-2555
6	ลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ ลาดพร้าว สเตชั่น	4-0-79.40	3	-	46	423.00	2554-2555
7	ลุมพินี ทาวน์เพลส 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 2561

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 พาร์ค พหล 32	4-0-11.20	30	1	546	2,000.00	2560-2562
2	ลุมพินี เฟส รัชดา-สาธุ	2-2-26.10	35	1	543	1,500.00	2560-2562
3	ลุมพินี เฟส พระราม 3-ริเวอร์โรน	3-2-43.20	35	1	719	1,700.00	2560-2562
4	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริ่ง สเตชั่น 2	3-2-94.50	8	2	406	700.00	2561-2562
5	ลุมพินี ซีเล็คเต็ด สุทธิสาร-สะพานควาย	1-3-55.00	28	1	389	1,200.00	2561-2562
6	ลุมพินี พาร์ค วิกาวดี-จตุจักร	4-1-39.60	21	1	736	2,000.00	2561-2562
7	ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2	2-0-86.00	26	1	377	700.00	2561-2562
8	ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สิรินธร	5-1-78.00	22,23,24	3	680	1,500.00	2561-2563
9	ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	6-1-18.00	32	1	795	1,500.00	2561-2563
10	บ้าน 365 พระราม 3	21-4-15.30	3, 4	-	99	3,200.00	2561-2562

หมายเหตุ: * พื้นที่รวมทุกเฟส

2) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันของบริษัท พรสันติ จำกัด

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะ เวลาพัฒนา
1	บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.๙ (เฟส 1)	10-0-70.25	3	38	437.11	2556-2559
2	บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.๙ (เฟส 2)	9-0-69.12	2,3	37	420.70	2559-2560
3	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม ๒	14-0-42.90	2	143	472.51	2557-2559
4	ลุมพินี ทาวน์วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	10-1-94.50	2	122	300.00	2558-2559
5	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล (เฟส 1)	10-2-22.68	2	130	332.25	2558-2560
6	ลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-นครินทร์	12-1-68.10	2	142	372.16	2558-2560
7	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 1)	6-1-7.82	2	66	176.44	2560-2561
8	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาตุบ-บางไผ่ สเตชั่น (เฟส 1)	8-1-69.15	2	111	223.53	2560-2561
9	บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.๙ (เฟส 3)	6-2-63.63	2	29	283.45	2560-2562
10	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล (เฟส 2)	10-2-4.92	2	125	329.46	2560-2562
11	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต-คลอง ๒ (เฟส 1)	9-2-85.96	2	134	241.50	2559-2562
12	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 2)	36-1-13.60	2	207	534.00	2561-2562
13	ลุมพินี ทาวน์พาร์ค ท่าข้าม-พระราม 2	26-1-12.10	2	248	850.00	2561-2562

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	-	9.9988
3. บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (และเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยทางอ้อมของ บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)	50.00	14 พ.ย. 2550	52.00	-	26.0000
4. บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด	1.00	28 มี.ค. 2554	99.95	-	0.9995
บริษัทร่วมทุน					
1. บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	1.00	12 ก.ค. 2560	25.00	(0.01)	25.0000

หมายเหตุ: * วันที่จ่ายเงินลงทุน

2.1.7 รายได้ของกิจการ

1) ตารางแสดงรายได้แยกตามประเภทธุรกิจหลักของบริษัทและบริษัทย่อย

รายได้จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์	รายได้ ปี 2561		รายได้ ปี 2560		รายได้ ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย						
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	10,187.25	90.14	8,719.77	90.31	13,855.41	94.57
รวมรายได้จากการขาย	10,187.25	90.14	8,719.77	90.31	13,855.41	94.57
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า						
โครงการอาคารสำนักงาน	6.79	0.06	7.31	0.08	7.39	0.05
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	125.40	1.11	101.14	1.05	65.86	0.45
รวมรายได้จากการเช่า	132.19	1.17	108.45	1.12	73.25	0.50
รายได้จากการบริหาร	932.81	8.25	784.64	8.13	672.87	4.59
กำไรจากส่วนได้เสียเงินลงทุนในบริษัทร่วม *	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ **	49.64	0.44	42.29	0.44	49.12	0.34
ยอดรวมรายได้ทั้งหมด	11,301.89	100.00	9,655.14	100.00	14,650.64	100.00
อัตราการเติบโต						
รายได้จากการขาย		16.83		(37.07)		(13.30)
รายได้จากการเช่า		21.89		48.05		8.13
รายได้จากการบริหาร		18.88		16.61		16.38
รายได้รวม		17.06		(34.10)		(12.13)

หมายเหตุ: * เริ่มทางการเงินรวมในปี 2536

** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ค่าโอนสิทธิเปลี่ยนมือ รายได้ยืมของยืมสัญญา ค่าเปลี่ยนแปลงสัญญา ดอกเบี้ยรับ ค่านายหน้า และอื่นๆ

2) ตารางแสดงรายได้แยกตามประเภทธุรกิจหลักของบริษัท

รายได้จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์	รายได้ ปี 2561		รายได้ ปี 2560		รายได้ ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย						
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	8,614.55	93.92	7,685.09	97.47	13,009.71	98.96
โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	361.07	3.94	-	-	-	-
รวมรายได้จากการขาย	8,975.62	97.85	7,685.09	97.47	13,009.71	98.96
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า						
โครงการอาคารสำนักงาน	11.66	0.13	12.23	0.16	12.56	0.10
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	123.67	1.35	99.39	1.26	64.02	0.49
รวมรายได้จากการเช่า	135.33	1.48	111.63	1.42	76.58	0.58
เงินปันผลรับ	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ **	61.54	0.67	87.69	1.11	59.55	0.45
ยอดรวมรายได้ทั้งหมด	9,172.49	100.00	7,884.41	100.00	13,145.84	100.00
อัตราการเติบโต						
รายได้จากการขาย		16.79		(40.93)		(16.13)
รายได้จากการเช่า		21.23		45.77		7.69
รายได้รวม		16.34		(40.02)		(17.54)

หมายเหตุ: ** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ค่าโอนสิทธิเปลี่ยนมือ รายได้ยืมของยืมสัญญา ค่าเปลี่ยนแปลงสัญญา ดอกเบี้ยรับ ค่านายหน้า และอื่นๆ

2.1.8 โครงสร้างรายได้ของกิจการ

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกิจการที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไป (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561, 2560 และ 2559)

ดำเนินการโดย	ลักษณะธุรกิจ	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	รายได้ ปี 2560		รายได้ ปี 2559		รายได้ ปี 25589	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย	-	9,150.29	80.96	7,827.85	81.07	13,125.09	89.59
บริษัท พรสันติ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบอื่น ๆ นอกเหนือ จากอาคารชุดพักอาศัย	99.99	1,217.00	10.77	1,039.90	10.77	850.80	5.81
บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด	บริการบริหารจัดการ ชุมชนแบบครบวงจร	99.99	563.82	4.99	479.49	4.97	410.74	2.80
บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (และเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อย ทางอ้อมของบริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)	บริการบริหาร งานก่อสร้างโครงสร้าง	52.00	21.85	0.19	7.63	0.08	0.43	-
บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด)	บริการงานบริการ ด้านต่างๆ ในชุมชน	99.95	348.93	3.09	300.27	3.11	263.58	1.80
บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการ พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	25.00	-	-	-	-	-	-
* เป็นข้อมูลจากงบการเงินรวม โดยจำแนกรายบริษัท			11,301.89	100.00	9,655.14	100.00	14,650.64	100.00

2.1.9 ตารางแสดงรายละเอียดเงินค้างชำระสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

-ไม่มี-

2.1.10 การลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่

ในปี 2561 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 7 แปลง คิดเป็นเนื้อที่รวม 24,287.90 ตารางวา มูลค่ารวม 2,363.45 ล้านบาท ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	วันที่โอนกรรมสิทธิ์	ขนาด (ตร.ว.)	ราคา (บาท/ตร.ว.)	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)
1	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริ่ง สเตชัน 2	12 ก.พ. 61	1,494.50	80,000.00	119.56	44.83
2	ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สีรินธร	16 มี.ค. 61	2,178.00	111,460.00	242.75	103.44
3	ลุมพินี มิกซ์ นราธิวาส-รัชดา	31 ส.ค. 61	1,368.60	600,000.00	820.80	294.24
4	ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ -ศรีนครินทร์	21 พ.ค. 61	2,518.00	92,533.76	232.97	134.39
5	ที่ดินแปลงเตาปูน	-	1,356.00	349,764.00	474.27	-
6	บ้านลุมพินี ทาวน์พาร์ค ท่าข้าม-พระราม 2	5 ก.ย. 61	6,501.00	35,226.24	229.00	166.96
7	ลุมพินี ทาวน์วิลล์ พลโยธิน-สะพานใหม่	19 ธ.ค. 61	8,871.80	27,500.00	243.97	155.25
รวมปี 2561			24,287.90		2,363.45	

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

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

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) กลยุทธ์การตลาด

นอกจากขีดความสามารถทางการแข่งขันแล้ว บริษัทยังได้ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การตลาด ซึ่งเป็นกลยุทธ์ย่อยในแต่ละโครงการที่มีความแตกต่างกัน โดยเริ่มจาก

- **การวิจัย** เพื่อกำหนดแนวทางและทิศทางของการพัฒนาโครงการ การกำหนดทำเล วิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการนำเสนอสินค้าออกสู่ตลาด นอกจากนี้ หลังลูกค้าเช่าอยู่อาศัยแล้ว ยังได้เก็บข้อมูลประชากรที่อยู่อาศัยในโครงการต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์วิถีชีวิตและความต้องการด้านการอยู่อาศัย เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และงานบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- **การกำหนดราคาขาย** ไม่เพียงแต่ราคาขายของคู่แข่งในตลาดในบริเวณใกล้เคียงเท่านั้นที่เป็นปัจจัยพื้นฐานในการกำหนดราคาขาย บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการควบคุมต้นทุนโครงการทั้งทางตรงและทางอ้อมซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญ เพื่อให้บริษัทสามารถกำหนดราคาได้อย่างเหมาะสมและรักษาสภาพผลตอบแทนการลงทุนให้อยู่ในระดับที่กำหนดแม้เผชิญภาวะการแข่งขันที่รุนแรง
- **การสื่อสารการตลาด** ก่อนที่จะสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทจะทำการสำรวจตลาดและวิเคราะห์คู่แข่งแล้วจึงวางแผนการสื่อสาร โดยเน้นการสื่อสาร การโฆษณา และประชาสัมพันธ์โดยตรงสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งกระจายอยู่บริเวณโดยรอบโครงการ รวมทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเคยแวะเยี่ยมชมโครงการของบริษัทด้วยป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ขนาดใหญ่และป้ายย่อย รวมถึงได้เรีลเคมส์เพื่อให้สิทธิพิเศษในช่วงของการเปิดขาย 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) และส่งข้อความผ่านมือถือ (SMS)** ทุกครั้งที่มีการเปิดตัวโครงการจะมีการส่งจดหมายเชิญและส่งข้อความผ่านมือถือให้แก่ฐานลูกค้าของบริษัท เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการและมอบสิทธิพิเศษเพื่อนำมาใช้เป็นส่วนลดในวันเปิดตัวโครงการ โดยลูกค้าที่สนใจสามารถติดต่อเข้ามาที่ฝ่ายขายของบริษัท หรือเข้าชมรายละเอียดของโครงการ พร้อมห้องตัวอย่างที่บริษัทจัดขึ้นตามรายละเอียดที่แจ้งไว้
- **โฆษณาและประชาสัมพันธ์** โดยมุ่งเน้นจัดทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ บริเวณโดยรอบโครงการ รวมถึงภายในห้างสรรพสินค้า อินเทอร์เน็ต ข้อความสั้นผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ แผ่นป้ายโฆษณา และนิตยสารต่างๆ เป็นต้น โดยพิจารณาเลือกสื่อที่มีประสิทธิภาพสูงและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- **ออกบูธแสดงสินค้า** เป็นการประชาสัมพันธ์โครงการในเชิงรุก โดยเน้นการออกบูธในห้างสรรพสินค้าย่านใกล้เคียงโครงการและย่านใจกลางธุรกิจ หรืองานมหกรรมบ้านและคอนโดซึ่งจัดต่อเนื่องทุกปี เพื่อให้ได้กลุ่มลูกค้าที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ
- **สื่อออนไลน์** ได้แก่ อินเทอร์เน็ต, Mobile App, Social Media, Online Marketing ถือเป็นช่องทางการตลาดรูปแบบใหม่ที่ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคอย่างกว้างขวางว่าเป็นการสื่อสารที่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงตลอด 24 ชั่วโมง และค่าใช้จ่ายต่ำเมื่อเทียบกับสื่อการตลาดอื่น ๆ ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทได้รับทราบข้อมูลข่าวสารและความเคลื่อนไหวของโครงการได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบาย
- **สิทธิพิเศษ** บริษัทเสนอสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าผู้จองซื้อโครงการในช่วงเวลาเปิดตัวโครงการ เช่น ราคาพิเศษเฉพาะ ช่วงเปิดโครงการ แคมเปญเฟอร์นิเจอร์ แคมเปญชุดครัว หรือเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น

3) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นผู้ที่ต้องการที่พักอาศัยในทำเลที่มีความหนาแน่น อยู่ไม่ไกลจากระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน ซึ่งง่ายต่อการเดินทาง เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-สูง และครอบครัวในทุกกลุ่ม ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ ซึ่งปัจจุบันพักอาศัยอยู่ในบ้านเช่า หอพัก อพาร์ทเมนต์ หรือพักอาศัยอยู่กับบิดามารดา โดยมีความต้องการที่จะแยกตัวออกมา เพื่อสร้างครอบครัวใหม่ตามวิถีชีวิตปัจจุบันของคนเมือง ซึ่งในปี 2561 ได้ขยายกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-สูงถึงบน เพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในระดับกลางถึงกลาง-สูง ที่ต้องการที่พักอาศัยเป็นบ้านพักตากอากาศริมชายหาดหรือวิวทะเล 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) กลุ่มผู้เช่าโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกลุ่มผู้เช่าโครงการอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. ผู้เช่าเพื่อการพักอาศัย ลูกค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มของผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่มีระดับรายได้ค่อนข้างสูง ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน โดยโครงการของบริษัทสามารถรองรับความต้องการในส่วนนี้ได้เป็นอย่างดี
2. ผู้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ลูกค้าในกลุ่มนี้คือ ผู้ประกอบธุรกิจด้านต่าง ๆ ในห้องชุด เพื่อการพาณิชย์ในโครงการของบริษัท ซึ่งบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างเครือข่ายการค้าปลีกตามนโยบายการบริการแบบครบวงจร (Total Solutions Services) และเป็นการขยายแหล่งที่มาของรายได้ นอกเหนือรายได้จากการขาย

4.4) กลุ่มผู้รับบริการโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกลุ่มผู้รับบริการโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การว่าจ้างบริหารชุมชน ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้มาเนจเม้นท์ จำกัด โดยจะบริหารจัดการเฉพาะชุมชนที่บริษัทพัฒนาขึ้นแบบครบวงจร เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี รวมทั้งเป็นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างทางด้านการบริการ

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 ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เผชิญการแข่งขันมากขึ้น ทั้งในแนวราบและแนวสูง อย่างไรก็ตาม ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทที่เน้นกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus Strategy) คือ กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่าง ถึงบน การใช้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทด้านการบริหารชุมชนมาเป็นตัวขับเคลื่อนองค์กร รวมถึงนโยบายของบริษัทในการสร้างบ้านหลังแรกในราคาที่จับต้องได้ (Affordable Price) ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีส่วนทางการตลาดสูงถึงเกือบ 13% ในกลุ่มดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้กระจายฐานลูกค้าออกไปในวงกว้าง เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตในอนาคต โดยการขยายทำเลในการพัฒนาจากบริเวณศูนย์กลางธุรกิจไปยังเขตรอยต่อระหว่างกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงเขตหัวเมืองทั้งสี่มุมเมือง เช่น รังสิตและต่างจังหวัดอีกด้วย โดยบริษัทยังคงเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด ดังนี้

6.1) การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership) ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัท เริ่มตั้งแต่คณะผู้บริหารที่ประกอบด้วยสถาปนิกและวิศวกรที่มีประสบการณ์และเข้าใจในเรื่องต้นทุนอย่างลึกซึ้ง รวมถึงปียมิตรที่ทำงานร่วมกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน 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 ซึ่งเติบโตไปตามการพัฒนาของเมืองและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น ในระยะแรกของการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย โครงการทั้งหมดเป็นโครงการจัดสรร เริ่มตั้งแต่การจัดสรรที่ดินขาย เป็นการขายที่ดินเปล่า และพัฒนาต่อมาเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดิน ปัจจัยหลักของการพัฒนาในยุคนี้ คือ การสะสมที่ดินที่มีศักยภาพ ด้วยต้นทุนราคาที่ดินที่ต่ำเพื่อได้ประโยชน์ทางด้านต้นทุน เมื่อเมืองมีการพัฒนามากขึ้น จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานครเติบโตแบบก้าวกระโดด และปัญหาการจราจรติดขัด อันเนื่องมาจากการขยายตัวของเมืองที่ขาดระเบียบแบบแผน จนระบบขนส่งมวลชนสายแรกเริ่มเปิดให้บริการแก่ประชาชน และลักษณะทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ขนาดของครอบครัวที่มีขนาดเล็กลง ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญ การพัฒนาที่พักอาศัยเริ่มมีการปรับตัวครั้งใหญ่ โดยเปลี่ยนจากการพัฒนาโครงการจัดสรรเป็นการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมพัฒนาโครงการเกาะไปตามแนวระบบขนส่งมวลชน โดยปัจจุบันอาคารชุดพักอาศัยครองส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ 60 ของตลาดที่พักอาศัยโดยรวม โดยในปี 2561 มูลค่าตลาดของอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่มีมูลค่ารวม 275,000 ล้านบาท

สำหรับปี 2561 มีโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ประมาณ 70,000 หน่วย จาก 129 โครงการ ลดลงจากปี 2560 ประมาณร้อยละ 4 อันเนื่องมาจากการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ในไตรมาส 4 จากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและมาตรการควบคุมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (LTV) โดยการเปิดตัวโครงการใหม่ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการยังคงรักษาแนวทางเดิมในปี 2560 และปี 2561 คือ ยังคงมุ่งพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงบน โดยมีโครงการที่มีราคาขายต่ำกว่า 1 ล้านบาท เปิดตัวใหม่ประมาณร้อยละ 4 ในปีที่ผ่านมาตามนโยบายบ้านล้านหลังของรัฐบาลผ่านธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำหรับส่วนแบ่งการตลาดระหว่างอาคารชุดพักอาศัยและบ้านพักอาศัยแนวราบ อาคารชุดพักอาศัยครองส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 60 โครงการแนวราบครองส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 40

ตารางเปรียบเทียบโครงการที่พักอาศัยเปิดตัวใหม่ระหว่างปี 2556-2561

ประเภท	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
อาคารชุดพักอาศัย	67%	68%	60%	65%	62%	61%
โครงการแนวราบ	33%	32%	40%	35%	38%	39%

ที่มา: LPN Wisdom และ Agency for Real Estate Affairs

โดยทำเลที่มีการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ทำเลถนนพระราม 9-รัชดาภิเษก (11 โครงการ ประมาณ 8,800 หน่วย) อันดับสอง ได้แก่ อ่อนนุช-บางนา-แบริ่ง (13 โครงการ ประมาณ 7,400 หน่วย) และอันดับสาม ได้แก่ อโศก-พร้อมพงษ์-พระโขนง (20 โครงการ ประมาณ 6,800 หน่วย)

หากพิจารณาในมิติราคาขายของโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2561 โดยแบ่งออกเป็นต่ำกว่า 1 ล้านบาท 1-3 ล้านบาท 3-5 ล้านบาท และมากกว่า 5 ล้านบาท อาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 1-3 ล้านบาท ยังคงครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 46 โดยปรับตัวลดลงร้อยละ 16 จากปี 2560 สำหรับอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 3-5 ล้านบาท และระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท มีส่วนแบ่งการตลาดปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และร้อยละ 8 ตามลำดับ และเป็นที่น่าสังเกตสำหรับอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท หลังจากปี 2560 อุปทานหดตัวลงอย่างมีนัยสำคัญ มาในปี 2561 กลับมามีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ประมาณร้อยละ 3 จากข้อมูลดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า แนวทางการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในปี 2561 ยังคงปรับตัว เพื่อรองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ในระดับกลางบน เพื่อลดปัญหาการปฏิเสธสินเชื่อจากหนี้ภาคครัวเรือน

ตารางเปรียบเทียบโครงการที่พักอาศัยเปิดตัวใหม่ระหว่างปี 2556-2561

ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
มากกว่า 5 ล้านบาท	8%	9%	15%	14%	15%	22%
3-5 ล้านบาท	10%	16%	15%	17%	21%	28%
1.5-3 ล้านบาท	70%	62%	57%	54%	63%	46%
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	12%	13%	13%	15%	1%	4%

ที่มา: LPN Wisdom

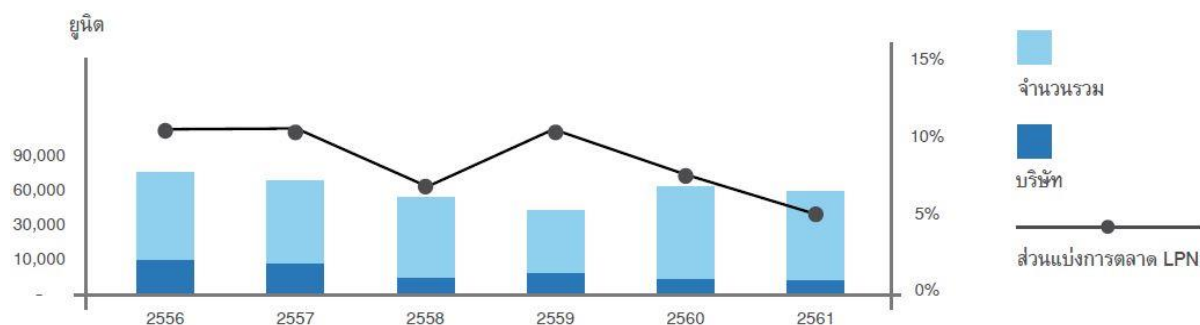
จำนวนคู่แข่งชั้นโดยประมาณ ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้น

สำหรับปี 2561 ตลาดอาคารชุดพักอาศัยยังคงเป็นตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ครองส่วนแบ่งการตลาดรวมเกือบร้อยละ 75 จากจำนวนอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ทั้งหมด 129 โครงการ โดยผู้ประกอบการที่ครองส่วนแบ่งการตลาด 5 ลำดับแรก ครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 40 ของจำนวนหน่วยอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2561 ที่มีจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่รวมทั้งสิ้นประมาณ 70,000 หน่วย หรือน้อยลงจากปี 2560 ถึงร้อยละ 10 ซึ่งบ่งชี้ให้เห็นถึงแนวโน้มที่ผู้ประกอบการพัฒนาจำนวนหน่วยพักอาศัยต่อโครงการ และในภาพรวมน้อยลง โดยบริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 5 โดยบริษัทเป็น 1 ใน 10 ผู้ประกอบการที่ครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด

ตารางแสดงจำนวนส่วนแบ่งการตลาดอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ปี 2556-2561

จำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
จำนวนรวม	83,558	78,894	60,017	57,699	70,553	70,367
บริษัท	10,753	10,386	4,480	7,628	5,460	3,542
ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท	13%	13%	7%	13%	8%	5%

ที่มา: LPN Wisdom

แผนภูมิแสดงจำนวนหน่วยอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่ปี 2556-2561

ที่มา: LPN Wisdom

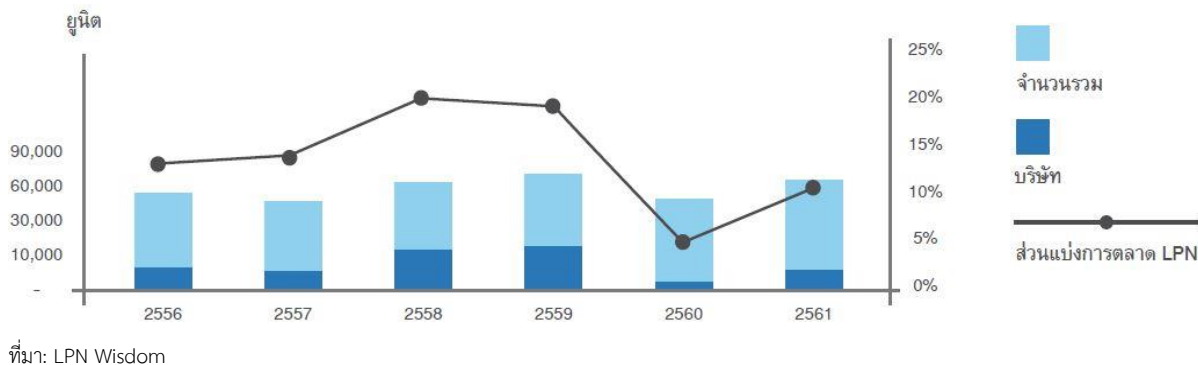
สำหรับโครงการชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนในปี 2561 มีจำนวนหน่วยรวมทั้งสิ้นประมาณ 62,000 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2560 กว่าร้อยละ 30 โดยบริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 10 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่บริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 5 หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 14,000 หน่วย เนื่องจากมาตรการควบคุมสินเชื่อ (LTV) ทำให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดจำนวนมากในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี

ตารางเปรียบเทียบอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียน ปี 2556-2561

จำนวนหน่วยสร้างเสร็จและจดทะเบียน	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
จำนวนรวม	52,280	45,210	60,242	70,126	47,914	62,419
บริษัท	6,976	6,107	12,236	12,994	2,599	6,819
ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท	13%	14%	20%	19%	5%	11%

ที่มา: LPN Wisdom

แผนภูมิแสดงจำนวนหน่วยอาคารชุดพักอาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียน ปี 2556-2561



2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาสินค้าซึ่งผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทในปี 2561 คือ โครงการอาคารชุดพักอาศัยสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลาง-ล่าง ถึงบน ที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม มีความปลอดภัย แวดล้อมด้วยสาธารณูปโภค และอยู่ในทำเลที่ใกล้ระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน เพื่อความสะดวกต่อการเดินทาง 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 รวมถึงคู่แข่งขึ้น 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 “ชุมชนน่าอยู่” โดยมีเป้าหมายที่การสร้างคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมภายใต้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

2.3.2 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทไม่ได้มีการผลิต หรือปริมาณการผลิตโดยตรง แต่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นพันธมิตร ซึ่งทำงานร่วมกันกับบริษัท อย่างเป็นทางการอันหนึ่งอันเดียวกัน (ซึ่งบริษัทเรียกว่าเป็น LPN Team) มีความน่าเชื่อถือ ตลอดจนมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับโครงการ แต่ละโครงการเป็นผู้ดำเนินการในการก่อสร้าง โดยมีบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารงานก่อสร้างและควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด และใช้วิธีการประมูล หรือสืบทอดในการกำหนดมูลค่างานก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาค่าก่อสร้างที่เหมาะสม โดยเป็นการจัดจ้างแบบเหมารวมทั้งวัสดุและค่าแรง เพื่อลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการประมูลที่ไม่ผูกติดกับผู้รับเหมาหลัก โดยแยกประมูลเป็นส่วนๆ ตามลักษณะของงาน เช่น งานเสาเข็ม งานโครงสร้าง งานฝ้าเพดาน งานกระจกและอลูมิเนียม งานระบบไฟฟ้าและประปา เป็นต้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและต้นทุนทางอ้อม โดยที่ผู้รับเหมาแต่ละรายจะต้องทำงานได้สอดคล้องประสานกัน เพื่อความรวดเร็วและคุณภาพของงานก่อสร้างที่ต้องส่งมอบให้แก่ลูกค้า โดยมีผู้รับเหมาหลักและบริษัทย่อยเป็นแกนกลางในการประสานงานด้านต่างๆ อีกทั้งในบางกรณีบริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อวัสดุบางรายการโดยตรง เช่น ลิฟต์ซึ่งมียอดสั่งซื้อสูง และเป็นงานที่ต้องใช้บริการจากผู้ขายโดยตรง กระบวนการทั้งหมดดังกล่าวข้างต้นดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านต้นทุนและระยะเวลาที่เหมาะสม ภายใต้กลยุทธ์กลุ่มพันธมิตร (LPN Team) ที่แข็งแกร่ง และเป็นหัวใจของทางบริษัท ซึ่งถือเป็นหนึ่งในความได้เปรียบในการแข่งขัน

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทได้จัดจ้างผู้รับเหมาที่เป็นพันธมิตรที่มีความน่าเชื่อถือและมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับแต่ละโครงการเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยการจัดจ้างรวมทั้งวัสดุและค่าแรง เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม ที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการเป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่สุดในการพัฒนา บริษัทจึงกำหนดปัจจัยที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาที่ดินเพื่อการพัฒนาและแนวทางในการจัดหาที่ดิน ดังนี้

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

2.4 โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ผลิตภัณฑ์ที่ขายไปแล้ว แต่ยังไม่ได้ออกรวมสิทธิ์ให้กับลูกค้า ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ลำดับ	โครงการ สร้างเสร็จปี	โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)	คาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี	
					2562	2563
1	ก่อนปี 2562	โครงการอื่นๆ	417	1,259.95	1,259.95	
1	ปี 2562	ลุมพินี พาร์ค พหล 32	86	387.00	387.00	
2		ลุมพินี เฟลส รัชดา-สาธุ	303	1,013.93	1,013.93	
3		ลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์โรน	136	485.66	485.66	
4		ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น 2	406	210.92	210.92	
5		ลุมพินี ซีเล็คเตด สุทธิสาร-สะพานควาย	389	781.69	781.69	
6		ลุมพินี พาร์ค วัฒนา-จตุจักร	736	1,765.91	1,765.91	
7		ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2	377	90.66	90.66	
1	ปี 2563	ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สีรินธร	249	520.87		520.87
2		ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	494	932.33		932.32
รวม			3,593	7,448.92	5,995.72	1,453.19

สรุปภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2561

ภาพรวมการพัฒนาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคของการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับปี 2561 ไม่แตกต่างจากปี 2560 มากนัก โดยมีการเปิดตัวโครงการใหม่ประมาณ 130 โครงการ และมีหน่วยพักอาศัยประมาณ 70,000 หน่วย ทำให้มีจำนวนหน่วยพักอาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2558 2559 2560 และ 2561 เฉลี่ย 65,000 หน่วยต่อปี แม้ว่าผลผลิตมวลรวมของประเทศจะดีขึ้นแต่ยังมีการกระจุกตัวทางด้านรายได้ ซึ่งส่งผลโดยตรงกับกำลังซื้อที่ชะลอตัวและปัญหาหนี้สินภาคครัวเรือนที่ยังทรงตัวในระดับสูงเป็นระยะเวลานาน ซึ่งปัญหานี้สินภาคครัวเรือนนี้เป็นปัจจัยส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากที่สุดประการหนึ่งที่สูงสุดสูงสุดในปี 2558 โดยมีระดับหนี้สินภาคครัวเรือนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 80 ต่อ GDP แม้ว่าระดับหนี้สินภาคครัวเรือนจะทรงตัวและปรับตัวดีขึ้นในปี 2559 และปี 2560 แต่ตั้งแต่ต้นปี 2561 ระดับหนี้สินได้ปรับตัวสูงขึ้นไปกว่าเดิมประมาณร้อยละ 5 หรือคิดเป็นวงเงินประมาณ 12 ล้านล้านบาททั่วประเทศ สำหรับกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนั้นพบว่าหนี้สินต่อครัวเรือนเฉลี่ยประมาณ 200,000 บาทต่อเดือน ในขณะที่รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่ไม่สอดคล้องกัน ทำให้อัตราการยังคงรักษาระดับความเข้มงวดในการพิจารณาให้สินเชื่อให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทที่มีรายได้ในระดับกลาง-ล่าง โดยอัตราการปฏิเสธสินเชื่อ (Loan Reject Rate) มีการปรับตัวสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2559 และยังปรับเพิ่มสูงขึ้นในปี 2560 และปี 2561 ตามลำดับ ซึ่งปัญหาการปฏิเสธสินเชื่อนี้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์โดยตรง โดยเฉพาะผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาโครงการเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีรายได้ในระดับกลาง-ล่าง ซึ่งเป็นความต้องการในการซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยที่แท้จริง (Real Demand User) และเป็นเป้าหมายหลักของตลาดที่พักอาศัยมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน (Investor) และซื้อเพื่อเก็งกำไรและผลตอบแทน (Search for Yield) โดยกลุ่มนักลงทุนนี้มีทั้งกลุ่มนักลงทุนจากภายในประเทศและนักลงทุนจากต่างชาติ เพราะการเก็งกำไรจากอัตราผลตอบแทนจากการเช่าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งการโอนหน่วยพักอาศัยของผู้ลงทุนชาวต่างชาติยังไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ผสมกับการปฏิเสธสินเชื่อของสถาบันการเงินส่งผลให้ระดับของสินค้าคงเหลือ (Inventory) ในตลาดพุ่งสูงขึ้น ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวเพิ่มความเสี่ยงให้กับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมากหากไม่ระมัดระวัง จากสถานการณ์ดังกล่าวเป็นสาเหตุและที่มาของการกำหนดนโยบายในการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ของบริษัทตั้งแต่ปี 2558 และเร่งระบายสินค้าคงเหลืออย่างต่อเนื่องจนกลับเข้าสู่ภาวะปกติได้ในปี 2561

นอกจากปัญหาข้างต้นแล้ว ปัญหาการเพิ่มขึ้นของต้นทุนโดยเฉพาะราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะราคาที่ดินในทำเลที่อยู่ในแนวทางการพัฒนาระบบขนส่งมวลชนและมีศักยภาพสูง ซึ่งเป็นที่ต้องการของผู้ซื้ออาคารชุดพักอาศัย เพราะความสะดวกสบายในการเดินทางและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน โดยราคาที่ดินในพื้นที่บางทำเลศักยภาพพุ่งสูงขึ้นประมาณร้อยละ 50 ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องประสบและต้องปรับเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายหลัก จากกลุ่มกลางไปเป็นกลุ่มกลาง-บนและบน ทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวไทยและกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่ต้องการมีที่พักในในประเทศไทย ดังเห็นได้จากมูลค่าโครงการเปิดตัวใหม่ในปี 2561 ที่สูงขึ้นเกือบ 275,000 ล้านบาท รวมถึงการปรับลดสัดส่วนการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยใหม่ลดลง และเพิ่มสัดส่วนของการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัย ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และบ้านแฝดในระดับพื้นที่ที่มีราคาต่อหน่วยสูงแทน โดยในปี 2561 บริษัทได้ขยายการพัฒนาโครงการไปยังโครงการบ้านพักอาศัยระดับบนด้วย นอกจากกลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่เน้นความสะดวกสบายในการเดินทางด้วยระบบขนส่งสาธารณะที่มีความพร้อมในสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบโครงการแล้ว ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญในกลยุทธ์การสร้างสัมผัสที่หรูหราจากรูปแบบห้องชุด วัสดุตกแต่งทั้งภายในและพื้นที่ส่วนกลาง การเพิ่มความสูงของเพดานห้องชุด และการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้แตกต่างจากคู่แข่งขึ้น ผสมกับการผสมผสานเทคโนโลยีเข้ากับห้องชุด เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายและความแตกต่างให้กับโครงการ รวมถึงการเลือกกลุ่มลูกค้าเฉพาะและสะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าของพื้นที่และทำเลเชิงการตลาดด้วย โดยบริษัทได้เพิ่มความเข้มข้นในเรื่องการออกแบบ เพื่อปรับภาพลักษณ์ของโครงการให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย โดยยังรักษา “คุณค่าของผลิตภัณฑ์” (Product Value) เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่เพื่อทุกวัย” อีกทั้งผู้ประกอบการจำนวนมากยังร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ เพื่อนำเอาเทคโนโลยีในการออกแบบและก่อสร้างมาเพิ่มจุดขายให้แก่โครงการ รวมถึงการนำเอาโครงการไปเสนอขายให้กับชาวต่างชาติที่สนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยไว้เพื่อการลงทุน โดยโครงการอาคารชุดที่เปิดตัวใหม่ในปี 2561 เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ หรือกล่าวได้ว่า ตลาดอาคารชุดพักอาศัยที่เปิดตัวในปี 2561 นั้นเป็นปีของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่มีความได้เปรียบทั้งเรื่องความพร้อมทางด้านเงินทุน ชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือ โดยบริษัทจดทะเบียนฯ ครอบคลุมแบ่งทางการตลาดการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยด้วยส่วนแบ่งทางการตลาดในสัดส่วนที่สูงประมาณร้อยละ 80 ของจำนวนอาคารชุดเปิดตัวใหม่ อย่างไรก็ตาม ด้วยมาตรการควบคุมสินเชื่อบ้าน (LTV) ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในเดือนเมษายน 2562 ที่ประกาศในช่วงปลายปี 2561 ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ชะลอการพัฒนาโครงการและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และสัดส่วนของโครงการที่จะพัฒนาใหม่ รวมถึงเน้นการแข่งขันในการขายด้วยข้อเสนอทางการเงินเพื่อช่วยกระตุ้นการขายให้มากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการหลายรายยังกระจายความเสี่ยงในการลงทุนการพัฒนาโครงการออกไปในรูปแบบอื่น เช่น โครงการมิกซ์ยูสที่ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน ที่พักอาศัย และศูนย์การค้า เป็นต้น

สำหรับทำเลที่มีการเปิดตัวโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัยมากที่สุด 5 อันดับแรกในปี 2561 ได้แก่ ทำเลถนนพระราม 9-รัชดาภิเษก เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 11 โครงการ ประมาณ 9,000 หน่วย โดยมีราคาเฉลี่ยประมาณ 120,000 บาทต่อตารางเมตร ทำเลถนนสุข-บางนา-แบริ่ง เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 13 โครงการ ประมาณ 7,400 หน่วย ด้วยราคาเฉลี่ยประมาณ 98,000 บาทต่อตารางเมตร ทำเลซอย-พร้อมพงษ์-พระโขนง เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 20 โครงการ ประมาณ 7,000 หน่วย ด้วยราคาเฉลี่ยประมาณ 230,000 บาทต่อตารางเมตร ทำเลถนนลาดพร้าวช่วงต้น-รัชโยธิน-เกษตรนวมินทร์ มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 120,000 บาทต่อตารางเมตร และทำเลคลองสาน-วงเวียนใหญ่-กรุงธนบุรี มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 80,000 บาทต่อตารางเมตร เป็นที่น่าสังเกตว่าในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2561 มีอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท เข้าตลาดประมาณร้อยละ 4 ของจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่ทั้งหมด ทั้งนี้ เป็นไปตามนโยบายบ้านล้านหลังของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โครงการที่เปิดขายในปี 2561 นี้ มียอดขายเฉลี่ยทรงตัวใกล้เคียงกับยอดขายเฉลี่ยในปี 2560 ที่ผ่านมา

แนวโน้มภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562

จากสถานการณ์เศรษฐกิจของโลกที่ส่งสัญญาณชะลอตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2561 เนื่องจากความตึงเครียดจากสถานการณ์สงครามการค้า ระหว่างสหรัฐอเมริกาและสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจการส่งออกของประเทศไทย ภาวะการชะงักงันทางเศรษฐกิจจากการเลือกตั้งที่กำลังจะเกิดขึ้นในช่วงต้นปี 2562 แนวโน้มราคาน้ำมันที่ส่งผลต่อการปรับตัวของราคาวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งหนี้ภาคครัวเรือนที่ยังทรงตัวอยู่ในเกณฑ์สูง การกระชับและเพิ่มวินัยทางการเงินโดยเฉพาะการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่พักอาศัย ด้วยมาตรการควบคุมสินเชื่อบ้านของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลให้แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยอยู่ในภาวะชะลอตัว และคาดว่าจะการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยจะหดตัวลงกว่าปี 2561 โดยอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา 2-3 ล้านบาท จะยังเป็นสินค้ากลุ่มหลักที่มีการแข่งขันสูงได้รับการพัฒนาเข้าสู่ตลาด ทำให้ที่จะพัฒนาจะขยายตัวไปตามแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยายบางถนง สุขุมวิท สายสีชมพู สายสีส้ม และสายสีแดง ซึ่งจะขยายไปทางด้านเหนือและตะวันออกจากใจกลางเมือง โดยคาดว่าจะราคาขายจะขยับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนราคาที่ดินและค่าก่อสร้าง โดยราคาขายเฉลี่ยอาจขยับขึ้นไปถึง 3-5 ล้านบาทต่อหน่วย โดยอาจมีอาคารชุดพักอาศัยในราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ในจำนวนไม่มากนักในพื้นที่รอบนอกเพื่อตอบรับกับนโยบายบ้านล้านหลังของธนาคารอาคารสงเคราะห์ อย่างไรก็ตาม ด้วยมาตรการควบคุมสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทยจะชะลอการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการลงและเน้นการสร้างมูลค่าจากสินค้าคงเหลือมากขึ้น

ด้วยแนวโน้มการชะลอตัวของการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ส่งผลให้ทิศทางการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการผสมผสานของประโยชน์ใช้สอย (Mixed Use) ไว้ในโครงการเดียวกัน เช่น อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม อาคารชุดพักอาศัย ซึ่งได้เริ่มพัฒนามีความชัดเจนมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวทางนโยบายทางด้านผังเมืองฉบับใหม่ที่ส่งเสริมการพัฒนาพื้นที่ขนาดใหญ่ในลักษณะเมือง โดยจะมีแรงจูงใจและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในการพัฒนาในพื้นที่กลางใจเมืองและพื้นที่รอบนอกให้สมดุลกัน และเป็นไปในการส่งเสริมการเติบโตของเมืองด้วย ปัจจัยอีกประการที่ส่งผลกระทบต่อภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กฎและระเบียบต่างๆ โดยเฉพาะกฎหมายเรื่องภาษีที่ดินและภาษีอสังหาริมทรัพย์ฉบับใหม่ที่จะส่งผลทั้งด้านบวกและด้านลบต่อการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม โดยเป็นการกระตุ้นและส่งเสริมให้พัฒนาที่ดินให้มากขึ้น นอกจากนั้นยังจะเห็นแนวโน้มการร่วมทุนระหว่างกลุ่มทุนและผู้ประกอบการทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ โดยดึงดูดเชิงของผู้ร่วมทุนมาใช้ในการพัฒนาโครงการมากขึ้น ทั้งในด้านการลงทุน การออกแบบ การก่อสร้าง เทคโนโลยี และการบริการต่างๆ แบบครบวงจร รวมถึงการทำตลาดร่วมกัน การพัฒนาและส่งเสริมช่องทางทางการจัดจำหน่าย สำหรับลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการลงทุนซื้อทรัพย์สินในประเทศไทย

แนวโน้มการพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางด้านอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนการแข่งขันในตลาดการให้บริการจะทวีความเข้มข้นและหนักหน่วงขึ้น โดยเฉพาะการบริการและการอำนวยความสะดวกสบายในเรื่องการซื้อ การขาย การปล่อยเช่า การอยู่อาศัย การซ่อมแซม การบำรุงรักษา ซึ่งเป็นหมวดงานที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในอดีตยังไม่ให้ความสำคัญ และยังขาดความพร้อมในการรองรับสำหรับการให้บริการในหมวดนี้ จึงเป็นช่องว่างทางการตลาดของบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ที่เป็นบริษัทย่อยของบริษัทในการขยายงานให้บริการบริหารชุมชน เพื่อเพิ่มรายได้จากการบริการให้กับองค์กร

สำหรับปี 2562 บริษัทคาดการณ์ว่าโครงการอาคารชุดพักอาศัยเปิดตัวใหม่จะยังอยู่ในภาวะชะลอตัว หรือหดตัวลงเล็กน้อยจากปี 2561 อันเนื่องมาจากปัจจัยและนโยบายทางเศรษฐกิจ รวมถึงปัจจัยในด้านต่างๆ ยังไม่ส่งเสริมการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยคาดการณ์ว่าจะมีโครงการอาคารชุดเปิดตัวใหม่ประมาณ 58,000-62,000 หน่วย และจะมีอาคารชุดสร้างแล้วเสร็จและจดทะเบียนประมาณ 55,000-60,000 หน่วย

แนวทางการดำเนินงานปี 2562

นับตั้งแต่ปลายปี 2557 ประเทศไทยเริ่มมีปัญหานี้ภาคครัวเรือนสะสม ปัญหาดังกล่าวทวีความรุนแรงขึ้นทุกปี และส่งผลให้สถาบันการเงินต้องเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ รวมถึงอัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่เพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย กอปรกับภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่ชะลอตัวลง ปัจจัยต่างๆ ดังกล่าว ทำให้ในปี 2560 ภาคอสังหาริมทรัพย์เริ่มก้าวเข้าสู่ภาวะถดถอย จนถึงปี 2561 ภาวะถดถอยเริ่มส่งผลชัดเจนมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการรับมือกับภาวะการถดถอยดังกล่าว บริษัทจึงได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2560 โดยกำหนดให้ปี 2560 เป็น “ปีแห่งการปรับเปลี่ยน” (Year of Shift) ต่อเนื่องมาถึงปี 2561 ที่กำหนดให้เป็น “ปีแห่งการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติ” (Year of Change) โดยมีการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่โครงสร้างคณะกรรมการ โครงสร้างผู้บริหาร โครงสร้างการบริหารจัดการ ขยายฐานการพัฒนาให้มีความหลากหลายทั้งด้านผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการขยายฐานรายได้ไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อม ตลอดจนการเพิ่มศักยภาพของการวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับทั้ง “ผลิตภัณฑ์” และ “บริการ” ด้วยการจัดตั้งศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์และศูนย์พัฒนาการบริการ จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ส่งผลให้ แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป มีการเติบโตของรายได้ประมาณร้อยละ 20 อย่างไรก็ตาม สัญญาณของภาวะถดถอยก็ยังคงปรากฏให้เห็นอยู่ในปี 2562 และยิ่งจะชัดเจนมากขึ้น บริษัทจึงได้เตรียมแผนรองรับไว้ดังนี้

1. กำหนดอัตราการเติบโตของบริษัทให้เหมาะสมกับภาวะการขยายฐานการพัฒนาไปยังโครงการบ้านพักอาศัย เพื่อสอดคล้องกับการปรับตัวลดลงของการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย
2. เลือกทำเลศักยภาพในการพัฒนาโครงการบนพื้นฐานของข้อมูลเชิงลึก
3. สร้างความต่อเนื่องในการพัฒนาสินค้าและบริการ ผ่าน “ศูนย์วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์” และ “ศูนย์พัฒนาบริการ”
4. ปรับภาพลักษณ์ตราผลิตภัณฑ์ของเครือบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป ให้มีความทันสมัย และสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลงไป
5. ปรับปรุงประสิทธิภาพและส่งเสริมศักยภาพของบริษัทและบริษัทในเครือ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ ลดต้นทุนในการดำเนินงานของบริษัท และสร้างรายได้จากการบริการให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง
6. สร้างรายได้ประจำจากการแปลงทรัพย์สินเพื่อขายเป็นทรัพย์สินเพื่อเช่า

จากแผนการดำเนินการเบื้องต้นนำไปสู่เป้าหมายในปี 2562 ดังนี้

1. กำหนดเป้าหมายรายได้จากการขายรวมประมาณ 12,000 ล้านบาท
2. กำหนดเป้าหมายยอดขายรวมประมาณ 16,500 ล้านบาท
3. กำหนดจำนวนโครงการเปิดตัวใหม่จำนวน 18-20 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 20,000 ล้านบาท
4. ระบายสินค้าคงเหลือเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัท โดยตั้งเป้าหมายยอดขายและรายได้จากการขายไว้ที่ประมาณ 5,000 ล้านบาท จากมูลค่าสินค้าคงเหลือ รวมของอาคารชุดพักอาศัยประมาณ 8,000 ล้านบาท
5. ควบคุมค่าใช้จ่ายในการขาย การตลาด และการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผน หรือต่ำกว่าแผนที่วางไว้ โดยมีเป้าหมายอัตรากำไรขั้นต้นไม่ต่ำกว่าปี 2561
6. ดำเนินการตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่ครอบคลุมในทุกมิติของการดำเนินงาน

ภายใต้แผนการดำเนินงานที่รัดกุม รอบคอบ ประกอบกับสถานะทางการเงินของบริษัทที่มีความมั่นคงและน่าเชื่อถือจากการจัดอันดับของบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด คาดว่าปี 2562 นี้ บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความมั่นคงสามารถผ่านพ้นสภาวะถดถอย สร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืนได้อีกปีหนึ่ง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

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

1. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

ความเสี่ยงจากผลกระทบของมาตรการควบคุมสัดส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value)

จากความกังวลต่อสถานการณ์ในภาคอสังหาริมทรัพย์ที่อาจส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพทางการเงินของประเทศ ธนาคารแห่งประเทศไทย จึงได้ประกาศหลักเกณฑ์ใหม่ในการควบคุมสัดส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) เพื่อลดความร้อนแรงของอสังหาริมทรัพย์ลง โดยเฉพาะการซื้อเพื่อการลงทุน หรือการเก็งกำไรสำหรับที่พักอาศัยทั้งอาคารชุดและบ้านพักอาศัย รวมถึงอาคารชุดหรือบ้านพักอาศัยที่มีราคาขายมากกว่า 10 ล้านบาท จะต้องชำระเงินสดในจำนวนที่สูงขึ้น โดยจะเริ่มบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562

สำหรับมาตรการดังกล่าวจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อกลุ่มลูกค้าของบริษัทที่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยไว้เพื่อลงทุน โดยการขอสินเชื่อจากธนาคาร ซึ่งมีจำนวนประมาณร้อยละ 10 จากจำนวนลูกค้าทั้งหมดที่จองซื้ออาคารชุดพักอาศัย สำหรับโครงการบ้านพักอาศัย จะไม่ได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าว เนื่องจากลูกค้าที่จองซื้อส่วนใหญ่เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และส่วนใหญ่เป็นที่พักอาศัยหลังแรก

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

ก่อนมาตรการบังคับใช้

1. เร่งระบายสินค้าพร้อมอยู่ให้ได้ตามเป้าหมายภายในไตรมาส 1 ก่อนมาตรการจะบังคับใช้ โดยใช้เครื่องมือทางการตลาดต่างๆ เข้าช่วยในการจัดกิจกรรมทางการตลาด
2. สื่อสารเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าและผู้บริโภคทราบและเข้าใจในผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวภายหลังบังคับใช้

หลังมาตรการบังคับใช้

1. จัดทำเอกสารประเมินตนเองของลูกค้าก่อนจองซื้อ เพื่อให้รับทราบเงื่อนไขสำคัญในการยื่นขอสินเชื่อเมื่อโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ และพิจารณาเลือกจำนวนเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์และคุณสมบัติในการยื่นขอสินเชื่อ
2. ปรับจำนวนเงินดาวน์ และงวดการผ่อนให้สอดคล้องกับมาตรการ เพื่อลดผลกระทบจากการต้องชำระเงินดาวน์เพิ่มในจำนวนที่สูงในวันส่งมอบห้องชุด ซึ่งเป็นภาระแก่ลูกค้าและผู้จองซื้อ
3. วางแผนการก่อสร้างโครงการและกำหนดเสร็จให้สอดคล้องกับระยะเวลาการผ่อนดาวน์ของลูกค้าและผู้จองซื้อ
4. ปรับวิธีการขายของสินค้าพร้อมอยู่จากการขาย โดยไม่ต้องชำระเงินดาวน์เป็นการขายแบบต้องชำระเงินดาวน์ในจำนวนที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตามกฎหมายใหม่ได้ โดยที่ไม่เป็นภาระแก่ลูกค้า

ความเสี่ยงด้านความตื่นตัวต่อผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะโครงการอาคารชุดพักอาศัย เป็นการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมถึงชุมชนข้างเคียง หากไม่มีกระบวนการในการบริหารจัดการและปฏิบัติตามมาตรการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเพียงพอและเคร่งครัด อาจก่อให้เกิดความเดือดร้อนรำคาญ จนนำไปสู่การฟ้องร้องดำเนินคดี จนถึงการใช้คำสั่งศาลในการระงับการก่อสร้างฉุกเฉิน ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบอย่างใหญ่หลวงต่อแผนการดำเนินงานและการทำธุรกิจของบริษัท รวมถึงภาพลักษณ์ขององค์กร

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

- กำหนดให้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมเป็นมิติหนึ่งในแผนภูมิกลยุทธ์ขององค์กร และยกระดับความเข้มข้นในด้านการดำเนินงานในมิติดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อก่อให้เกิดจิตสำนึกในหมู่พนักงาน พร้อมทั้งกำกับ ดูแล และติดตามแก้ไข
- จัดตั้งทีมงาน “ชุมชนสัมพันธ์” เพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อ ในกรณีชุมชนข้างเคียงได้รับผลกระทบและรับผิดชอบโดยตรง ต่อกระบวนการบริหารความสัมพันธ์กับชุมชนโดยรอบ ทั้งระหว่างก่อสร้างและหลังส่งมอบ รวมถึงพิจารณาหลักเสี่ยงทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในพื้นที่อ่อนไหวตั้งแต่กระบวนการจัดหาและจัดซื้อที่ดิน

2. ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ**ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผิดพลาดของการดำเนินงานที่ขัดต่อกฎระเบียบ**

โครงการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยเป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ อีกทั้งยังมีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน หากขาดความรอบคอบและรัดกุม อาจนำมาซึ่งความเสียหายอย่างใหญ่หลวงต่อบริษัท เช่น การจัดซื้อที่ดินที่ผิดพลาด การก่อสร้างอาคารที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดกฎหมาย เป็นต้น

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

บริษัทได้มอบหมายให้สำนักกฎหมายและสำนักวิจัยติดตามตรวจสอบ พร้อมทั้งปรับปรุงฐานข้อมูลทางด้านกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่างๆ ให้มีความทันสมัยครอบคลุมในทุกด้าน รวมถึงการให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด

3. ความเสี่ยงด้านทุจริตและคอร์รัปชัน**ความเสี่ยงด้านทุจริต**

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

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

- ดำเนินการประกาศต่อสาธารณะผ่านทางช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังการโอนกรรมสิทธิ์ ในกรณีการจัดซื้อจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ เพื่อแสดงความโปร่งใสในการดำเนินการ
- จัดให้มีกระบวนการเปรียบเทียบราคา ก่อนดำเนินการอนุมัติจัดจ้าง ในกรณีของการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการ
- จัดหาผู้ประเมินอิสระดำเนินการประเมินราคาเพื่อเป็นตัวเปรียบเทียบ ทั้งกรณีการจัดหาจัดซื้อที่ดิน และจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อก่อสร้างโครงการ

ความเสี่ยงทางด้านคอร์รัปชัน

ในปัจจุบันปัญหาคอร์รัปชันถือเป็นปัญหาใหญ่ในระดับชาติที่ต้องการความร่วมมือจากทุกฝ่ายในการแก้ไข สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับหน่วยราชการเป็นจำนวนมาก ย่อมมีความเสี่ยงต่อการคอร์รัปชันเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิประโยชน์พิเศษที่อาจขัดต่อกฎระเบียบ หรือการอำนวยความสะดวกเพื่อให้เกิดความรวดเร็ว

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

- ดำเนินการทุกอย่างตามกฎหมายและตามขั้นตอนอย่างเคร่งครัด เพื่อลดช่องว่างของการใช้ดุลพินิจในการตีความข้อกำหนด
- กำหนดระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับกฎระเบียบของหน่วยราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีระยะเวลาพอสมควรไม่เร่งรีบจนเกินไป

ความเสี่ยงจากการเกิดอุบัติเหตุร้ายแรงในกระบวนการทำงานอันก่อให้เกิดการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประกอบด้วยกระบวนการหลักกระบวนการหนึ่งที่มีความเสี่ยงสูงในการเกิดอุบัติเหตุร้ายแรงจนก่อให้เกิดการสูญเสียในชีวิตและทรัพย์สิน ได้แก่ กระบวนการก่อสร้าง แม้กระบวนการดังกล่าวมิได้ดำเนินการโดยบริษัทเป็นการจัดจ้างบริษัทภายนอกในการดำเนินการ แต่ถ้ามิเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทคงไม่สามารถหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบในเชิงสังคม อันทำให้เกิดความเสียหายต่อแบรนด์ขององค์กร บริษัทจึงจำเป็นต้องร่วมมือกับทางผู้รับเหมาป้องกันไม่ให้เกิดดังกล่าวก่อเกิดขึ้น หรือหากเกิดขึ้นต้องไม่มีผลกระทบ ยกเว้นกรณีอื่นเกิดจากเหตุสุดวิสัยที่ยากจะควบคุม

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. จัดทำมาตรฐานทางด้านความปลอดภัยที่สอดคล้อง หรือสูงกว่าข้อกำหนดกำหนด และต้องเป็นไปตามมาตรฐานทางด้านงานวิศวกรรม
2. เข้มงวดในการบังคับใช้มาตรฐานทางด้านความปลอดภัยในหน่วยงานก่อสร้าง เนื่องจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่มาจากความประมาท หรือละเลยจากการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัยโดยกำหนดบทลงโทษ หากมีการฝ่าฝืน
3. จัดเจ้าหน้าที่เฉพาะทางด้านความปลอดภัยให้เหมาะสมกับงานก่อสร้างในแต่ละช่วงเวลาทั้งของบริษัทและผู้รับเหมา
4. ให้การอบรมเรื่องจิตสำนึกทางด้านความปลอดภัยแก่ผู้ปฏิบัติงานในทุกเช้า (Morning Talk) เพื่อให้ตระหนักถึงอันตรายที่อาจเกิดขึ้นหากปฏิบัติงานด้วยความประมาทเลินเล่อ
5. จัดทำแผนเผชิญเหตุฉุกเฉินในกรณีเกิดเหตุเพื่อลดผลกระทบและสามารถควบคุมสถานการณ์ได้

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	112.09	250.59	ราคาตลาด	TB,BAY,BBL
2. แอล.พี.เอ็น.ทาวเวอร์	ถ.รัชดาภิเษก	799.56	13.40	55.71	ราคาตลาด	TB
3. สีพระยา ริเวอร์วิว	ถ.โยธา	4,409.44	13.74	119.07	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี เฟลส สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	184.14	6.46	10.80	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี เรสซิเดนซ์ สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	2,238.55	63.22	104.12	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77	ถ.อ่อนนุช	176.81	4.53	9.23	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	36.95	1.49	2.38	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า 2	ถ.บรมราชชนนี	311.13	10.60	20.22	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี สวีท ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	339.80	15.49	27.22	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	479.19	13.70	23.48	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม	ถ.ประชาอุทิศ	99.28	3.43	5.31	ราคาตลาด	-
12. ลุมพินี เฟลส นราธิวาส-เจ้าพระยา	ถ.พระราม 3	614.16	24.47	35.76	ราคาตลาด	-
13. ลุมพินี เฟลส พหล-สะพานควาย	ถ.ประดิพัทธ์	120.52	4.06	8.64	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี วิลล์ งามวงศ์มาตย์ 26	ถ.รามคำแหง	239.44	5.41	13.17	ราคาตลาด	-
15. ลุมพินี วิลล์ งามวงศ์มาตย์-หลักสี่	ถ.รามอินทรา	50.53	2.13	2.80	ราคาตลาด	-
16. ลุมพินี เฟลส งามวงศ์มาตย์-หลักสี่	ถ.รามอินทรา	258.92	9.12	14.24	ราคาตลาด	-
17. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนาธิเบศร์	ถ.รัตนธิเบศร์	252.37	6.49	10.42	ราคาตลาด	-
18. ลุมพินี สวีท พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	230.92	8.61	13.97	ราคาตลาด	-
19. ลุมพินี เฟลส พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	231.12	6.57	9.97	ราคาตลาด	-
20. ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค	ถ.บางแค	72.31	1.78	2.90	ราคาตลาด	-
21. ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว	ถ.ราษฎร์บูรณะ	487.32	13.96	23.39	ราคาตลาด	-
22. ลุมพินี วิลล์ ลาดพร้าว-โชคชัย 4	ถ.ลาดพร้าว	163.18	4.08	8.32	ราคาตลาด	-
23. ลุมพินี เฟลส รัชโยธิน	ถ.พหลโยธิน	97.79	4.82	6.83	ราคาตลาด	-
24. ลุมพินี เฟลส พระราม 4-กล้วยน้ำไท	ถ.พระราม 4	173.74	6.69	11.32	ราคาตลาด	-
25. ลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3	ถ.พระราม 3	200.91	5.72	14.07	ราคาตลาด	-
26. ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิตา-เสรีไทย	ถ.เสรีไทย	153.30	4.72	6.92	ราคาตลาด	-
27. ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่	ถ.พัฒนาการ	476.39	15.94	33.52	ราคาตลาด	-
28. ลุมพินี วิลล์ พิบูลสงคราม-ริเวอร์วิว	ถ.พิบูลสงคราม	88.91	3.29	5.07	ราคาตลาด	-
29. ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด	ถ.แจ้งวัฒนะ	296.66	11.48	16.97	ราคาตลาด	-
30. ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิตา-เสรีไทย 2	ถ.เสรีไทย	149.91	5.62	8.28	ราคาตลาด	-
31. ลุมพินี คอนโดทาวน์ พญาเหนือ-สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท	193.05	6.29	9.11	ราคาตลาด	-
32. ลุมพินี คอนโดทาวน์ พญาเหนือ-สุขุมวิท (Minimal)	ถ.สุขุมวิท	935.16	33.86	44.83	ราคาตลาด	-
33. ลุมพินี เมกะซิตี บางนา	ถ.บางนา	445.59	15.36	24.47	ราคาตลาด	-
34. ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มาตย์	ถ.พญา-นาเกลือ	205.42	8.02	12.32	ราคาตลาด	-
35. ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มาตย์ (Minimal)	ถ.พญา-นาเกลือ	509.00	15.39	30.77	ราคาตลาด	-
36. ลุมพินี วิลล์ งามวงศ์มาตย์ 60/2	ถ.รามคำแหง	305.06	11.67	18.17	ราคาตลาด	-
37. ลุมพินี คอนโดทาวน์ งามวงศ์มาตย์-ลาดพร้าว	ถ.รามอินทรา-ลาดพร้าว	168.86	6.24	9.31	ราคาตลาด	-
38. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-แบร์ริง	ถ.สุขุมวิท	245.26	8.66	13.52	ราคาตลาด	-
39. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2)	ถ.สุขุมวิท 77	118.76	3.86	6.54	ราคาตลาด	-
40. ลุมพินี พาร์ค รัตนาธิเบศร์-งามวงศ์มาตย์	ถ.รัตนธิเบศร์	324.28	14.30	21.10	ราคาตลาด	-
41. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	ต.บ้านสวน อ.เมือง	582.88	15.52	21.94	ราคาตลาด	-
42. ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	ถ.ศรีนครินทร์	266.26	11.00	17.31	ราคาตลาด	-
43. ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร 2	ถ.ประชาชื่น	261.94	9.53	15.74	ราคาตลาด	-
44. ลุมพินี เฟลส สุขสวัสดิ์-พระราม 2	ถ.สุขสวัสดิ์	397.09	16.15	24.51	ราคาตลาด	-
45. ลุมพินี เฟลส ยูที-โพธิ์	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	2,396.77	87.52	174.13	ราคาตลาด	-

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
46. ลุมพินี เฟส ยูที-โพศรี (Minimal)	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	6,901.00	224.64	260.53	ราคาตลาด	-
47. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง	263.76	12.10	17.30	ราคาตลาด	-
48. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1	ถ.รังสิต-นครนายก	353.17	7.50	11.50	ราคาตลาด	-
49. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F1	ถ.รังสิต-นครนายก	4,253.83	111.00	157.87	ราคาตลาด	-
50. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F2	ถ.รังสิต-นครนายก	4,253.83	109.20	157.87	ราคาตลาด	-
51. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F3	ถ.รังสิต-นครนายก	3,909.83	100.21	145.22	ราคาตลาด	-
52. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 อาคาร F	ถ.รังสิต-นครนายก	2,833.15	53.66	72.72	ราคาตลาด	-
53. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 Community Mall ชั้น 1-2	ถ.รังสิต-นครนายก	8,867.00	192.26	275.50	ราคาตลาด	BAY
54. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2	ถ.รามอินทรา-ลาดปลาเค้า	197.03	7.57	11.04	ราคาตลาด	-
55. ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	ถ.พระราม 9	320.08	12.75	19.22	ราคาตลาด	-
56. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46	ถ.อ่อนนุช	340.12	11.15	16.90	ราคาตลาด	-
57. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ	ถ.อ่อนนุช	464.12	14.46	25.06	ราคาตลาด	-
58. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (อาคารพาณิชย์)	ถ.เพชรเกษม	1,134.90	83.11	80.50	ราคาตลาด	UOB
59. ลุมพินี เฟส บรมราชชนนี ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	307.83	11.23	17.24	ราคาตลาด	-
60. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ.ร่มเกล้า	327.58	9.16	12.12	ราคาตลาด	-
61. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง 2	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง	208.02	6.94	9.37	ราคาตลาด	-
62. ลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา	ถ.นวมินทร์	293.07	10.81	14.69	ราคาตลาด	-
63. ลุมพินี วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว	ถ.สายวัดนครินทร์	201.37	7.46	10.68	ราคาตลาด	-
64. ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	208.16	7.00	9.58	ราคาตลาด	-
65. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-บางริ่ง สเตชั่น	ถ.สุขุมวิท	179.14	7.61	11.21	ราคาตลาด	-
66. ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแกว	ถ.ราชพฤกษ์	193.87	6.47	9.70	ราคาตลาด	-
67. ลุมพินี เฟส บางนา กม.3	ถ.บางนา	326.12	12.30	26.66	ราคาตลาด	-
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			1,685.02	2,690.95		

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	25.36	57.79	ราคาตลาด	TB, BAY
2. บริเวณหน้าโครงการ ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท (อาคารพาณิชย์)	ต.บ้านสวน อ.เมือง	124.00	7.61	7.61	ราคาตลาด	-
3. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community Mall) ชั้น 3	ถ.รังสิต-นครนายก	2,052.00	44.14	44.14	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community Mall) โดมด้านหน้า	ถ.รังสิต-นครนายก	336.00	6.83	6.83	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินสำนักงาน			83.94	116.37		

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	231.94	25.65	49.41	ราคาตลาด	-
2. ลุมพินี วิลด์ นาเกลือ-วงศ์มาตย์	ถ.พญา-นาเกลือ	896.16	38.34	59.40	ราคาตลาด	-
3. ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน	ถ.พญา-จอมเทียน สาย 2	3,724.02	168.21	302.00	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	ต.บ้านสวน อ.เมือง	673.72	14.99	25.48	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	ถ.ศรีนครินทร์	123.98	5.50	8.06	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ 2	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	3,149.95	231.40	387.18	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี เฟลส ยูที-โพธิ์	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	3,449.39	125.69	248.76	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	65.77	6.11	6.44	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี ซีวีว ชะอำ (อาคารเอ)	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	10,680.28	391.45	730.09	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี ซีวีว ชะอำ (อาคารบี)	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	2,457.47	92.67	157.28	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1	ถ.รังสิต	77,306.06	1,834.12	2,520.32	ราคาตลาด	-
12. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (A, B)	ถ.เพชรเกษม	824.16	30.98	58.15	ราคาตลาด	UOB
13. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (C, D)	ถ.เพชรเกษม	22,289.10	938.11	1,646.12	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ.ร่มเกล้า	86.76	2.42	4.89	ราคาตลาด	-
15. ลุมพินี วิลด์ นครินทร์-ริเวอร์วิว	ถ.สายวัดนครินทร์	3,183.82	114.56	224.59	ราคาตลาด	-
16. ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	236.73	7.82	10.98	ราคาตลาด	-
17. ลุมพินี วิลด์ สุขุมวิท 76-แบร์ริ่ง สเตชั่น	ถ.สุขุมวิท	57.67	2.00	2.89	ราคาตลาด	-
18. ลุมพินี วิลด์ ราชพฤกษ์-บางแนว	ถ.ราชพฤกษ์	8,295.37	292.51	606.93	ราคาตลาด	-
19. ลุมพินี วิลด์ พระนั่งเกล้า-ริเวอร์วิว	ถ.บางนา	14,909.19	543.75	962.71	ราคาตลาด	-
20. ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน	ถ.เพชรบุรี	10,475.12	871.14	1,560.34	ราคาตลาด	-
21. ลุมพินี วิลด์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว 2	ถ.ราษฎร์บูรณะ	6,531.86	262.97	459.87	ราคาตลาด	-
22. ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ	ถ.ดินแดง	7,456.37	631.27	1,060.74	ราคาตลาด	-
23. เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.	ถ.เกษตร-นวมินทร์	808.87	61.65	105.59	ราคาตลาด	-
24. บ้าน 365 พระราม 3 (ทาวน์โฮม)*	ถ.พระราม 3	682.50	342.76	516.08	ราคาตลาด	BAY
25. บ้าน 365 พระราม 3 (บ้านเดี่ยว)*	ถ.พระราม 3	485.57	233.06	380.16	ราคาตลาด	BAY
รวมสินค้าเพื่อขาย			7,269.15	12,094.46		

หมายเหตุ: * หน่วยเป็นตารางวา

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. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (อาคาร G1-G8)	ถ.รังสิต-นครนายก	14-1-75.77	686.73	686.73	ราคาตลาด	-
2. ลุมพินี พาร์ค พหล 32	ถ. พหลโยธิน	4-0-11.20	975.22	975.22	ราคาตลาด	BAY
3. ลุมพินี เฟลส รัชดา-สาธุประดิษฐ์	ถ.รัชดาภิเษก	2-2-26.10	553.85	553.85	ราคาตลาด	KK
4. ลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์โรน	ถ.พระราม 3	3-2-43.20	822.66	822.66	ราคาตลาด	BAY
5. บ้าน 365 พระราม 3	ถ.พระราม 3	19-2-62.40	1,063.74	1,063.74	ราคาตลาด	BAY
6. ลุมพินี วิลด์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2	ถ.สุขสวัสดิ์	2-0-86.00	167.50	167.50	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี ซีเล็คเต็ด สุทธิสาร-สะพานควาย	ถ.สุทธิสาร	1-3-55.00	360.35	360.35	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี พาร์ค วิทยาดิ-จตุจักร	ถ.วิทยาดิ	4-1-39.60	564.01	564.01	ราคาตลาด	KK
9. ลุมพินี วิลด์ สุขุมวิท 76-แบร์ริ่ง สเตชั่น (2)	ถ.สุขุมวิท	3-2-94.50	312.88	312.88	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สีรินธร	ถ.บรมราชชนนี	5-1-78.00	278.42	278.42	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี มิกซ์ นราธิวาส-รัชดา	ถ.พระราม 3	3-1-68.60	852.74	852.74	ราคาตลาด	BBL
12. ลุมพินี วิลด์ พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	ถ.พัฒนาการ	6-0-96.50	264.71	264.71	ราคาตลาด	-
13. ลุมพินี ทาวเวอร์ วิทยาดิ-จตุจักร (เอ)	ถ.วิทยาดิ	1-3-53.50	493.69	493.69	ราคาตลาด	KK
14. ลุมพินี ทาวเวอร์ วิทยาดิ-จตุจักร (บี)	ถ.วิทยาดิ	2-2-55.20	290.42	290.42	ราคาตลาด	KK
รวมทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา			7,686.94	7,686.94		

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. ที่ดินหน้าโครงการบ้านลุมพินี บางบัวทอง 3	ถ.ตลิ่งชัน-สุพรรณบุรี	7-2-38.20	165.11	165.11	ราคาตลาด	-
2. ที่ดินบริเวณหน้าโครงการลุมพินี เฟส 8 สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	2-3-13.40	241.72	241.72	ราคาตลาด	TB
3. ที่ดินบริเวณหน้าโครงการลุมพินี เฟส 8 สาทร	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	0-0-73.00	7.36	7.36	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	ถ.พระราม 9	0-3-34.30	45.91	45.91	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี เฟส 8 หัวหิน ซอย 7	ถ.หัวหิน ซอย 7	4-0-11.20	139.93	139.93	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ.ร่มเกล้า	0-1-20.50	3.85	3.85	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแกว	ถ.ราชพฤกษ์	0-0-25.30	1.54	1.54	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 113	ถ.สุขุมวิท	15-1-64.40	294.37	294.37	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี ซีวีวี ซะอำ	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	0-0-66.00	8.91	8.91	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินรอการพัฒนา			908.70	908.70		

6) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินสิทธิการเช่าที่ดิน

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุมพินี เฟส 8 พระราม 4-รัชดาภิเษก	ถ.รัชดาภิเษก	4,992.50	209.13	312.07	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินสิทธิการเช่าที่ดิน			209.13	312.07		
รวมทรัพย์สินของ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)			17,842.87	23,809.48		

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	ถ.นนทบุรี	278.45	0.60	3.48	ราคาตลาด	-
2. พี.เอส.ที. คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 2	ถ.นนทบุรี	136.71	3.18	1.71	ราคาตลาด	-
3. พี.เอส.ที. ซิตี้โฮม	ถ.นนทบุรี	11,637.89	60.15	120.60	ราคาตลาด	TB
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			63.94	125.79		

2) รายการทรัพย์สิน ประเภทสินค้าเพื่อขาย

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. ลุมพินี ทาวน์เพลส สุขุมวิท 62	ถ.สุขุมวิท	30.30	7.50	8.50	ราคาตลาด	-
2. บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.๙ (เฟส 2, 3)	ถ.เฉลิมพระเกียรติ	762.90	108.89	144.90	ราคาตลาด	BBL
3. บ้านลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ บางนา-ศรีนครินทร์	ถ.บางนา	22.30	5.22	7.79	ราคาตลาด	KBANK
4. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม ๒	ถ.สุขสวัสดิ์	65.30	6.46	9.18	ราคาตลาด	SCB
5. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	ถ.สุขาประชาสรรค์ 2	28.70	2.45	3.21	ราคาตลาด	-
6. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล	ถ.เพิ่มสิน	456.40	55.12	71.47	ราคาตลาด	KBANK
7. บ้านลุมพินี ทาวน์พาร์ค ท่าข้าม-พระราม ๒	ถ.ท่าข้าม	265.40	34.62	43.11	ราคาตลาด	BBL
8. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 1)	ถ.ราชพฤกษ์	54.30	5.84	11.13	ราคาตลาด	SCB
9. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 2)	ถ.ราชพฤกษ์	313.40	38.44	51.66	ราคาตลาด	SCB
10. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต-คลอง ๒ เฟส 1	ถ.รังสิต	780.00	67.33	102.21	ราคาตลาด	KTB
11. บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาดปลาตก-บางไผ่เตชัน (เฟส 1)	ถ.บ้านบางไทร-บ้านคลองตาซ้อน	1,005.00	83.38	124.06	ราคาตลาด	BAY
รวมสินค้าเพื่อขาย			415.27	577.22		

3) รายการทรัพย์สินรอการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรสันติ จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่า ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
1. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ 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 3)	ถ.เฉลิมพระเกียรติ	10-0-67.10	35.71	35.71	ราคาตลาด	BBL
2. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล	ถ.เพิ่มสิน	10-3-47.40	88.69	88.69	ราคาตลาด	KBANK
3. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ ท่าข้าม-พระราม ๒	ถ.ท่าข้าม	23-0-22.80	456.98	456.98	ราคาตลาด	BBL
4. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ รังสิต-คลอง ๒ (เฟส 1, 2)	ถ.รังสิต	14-2-28.90	94.64	94.64	ราคาตลาด	KTB
5. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 2, 3)	ถ.ราชพฤกษ์	31-2-65.50	337.41	337.41	ราคาตลาด	SCB
6. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ ลาดปลาตุ๊ก-บางไผ่ สเตชั่น (เฟส 2)	ถ. บ้านบางโพธิ์-บ้านคลองตาช้อน	10-0-20.80	59.70	59.70	ราคาตลาด	BAY
7. ที่ดินแปลงท่าข้าม ซอย 21	ถ.ท่าข้าม	16-1-1.00	238.50	238.50	ราคาตลาด	BBL
8. บ้านลุมพินี ทาวนิวัลล์ พลโยธิน-สะพานใหม่	ถ.สายไหม	22-0-71.80	244.58	244.58	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา			1,556.22	1,556.22		

รวมทรัพย์สินของ บริษัท พรสันติ จำกัด	2,069.83	2,293.63	
--------------------------------------	----------	----------	--

รวมทรัพย์สินของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท พรสันติ จำกัด	19,912.70	26,103.11	
----------------------------------------------------------------------------------------	-----------	-----------	--

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน

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 แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (“ชื่อเดิม บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด”)
- 5) บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด

ซึ่งเป็นการถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ในอัตราร้อยละ 100 ดังนั้น จึงถือว่าเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

4.2.2 บริษัทมีบริษัทร่วมทุน จำนวน 1 บริษัท คือ

- 1) บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

ทั้งนี้ นโยบายในการลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน จะเป็นการลงทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทเป็นหลัก ตามนโยบายการดำเนินงานในทุกส่วนด้วยบุคลากรภายใน (In-House Operation) เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมได้ทั้งคุณภาพและประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่ธุรกิจในการบริหารงานก่อสร้างธุรกิจให้บริการบริหารชุมชน ธุรกิจการให้บริการด้านรักษาความสะอาดและบริการชุมชน และธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีใช้โครงการอาคารชุดพักอาศัย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน คิดเป็นร้อยละ 2.68 ของสินทรัพย์รวม

4.3 การประเมินทรัพย์สิน

การประเมินทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินเพื่อการลงทุน ทรัพย์สินสำนักงาน ทรัพย์สินเพื่อขาย และทรัพย์สินเพื่อการพัฒนา ในปี 2561 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)
	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย
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	: นายวาริช มีหมื่น Email: ir@lpn.co.th (02) 285-5011

บริษัทย่อย

บริษัท	: บริษัท พรสันติ จำกัด
	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอื่นๆ นอกเหนือจากอาคารชุดพักอาศัย
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
	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านบริหารจัดการชุมชนแบบครบวงจร
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 ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารงานก่อสร้างโครงสร้าง
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 แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด โดยจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อ ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) ประกอบธุรกิจให้บริการงานบริการด้านต่างๆ ในชุมชน
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 วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด) ประกอบธุรกิจให้บริการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบริการต่างๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	3,000,000 บาท (บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	1168/59 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105556045967
โทรศัพท์	:	(02) 285-5011-6
โทรสาร	:	--

บริษัทร่วมทุน

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	: นายนพฤษ พิษณุวงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7764 นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5599
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-

หมายเหตุ: ในแบบรายงาน 56-1 ฉบับนี้ บริษัทย่อย บริษัทในเครือ และบริษัทร่วมทุน มีความหมายดังนี้

บริษัทย่อย หมายถึง บริษัทหรือนิติบุคคลที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงเกินกว่าร้อยละ 50

ไม่ว่าจะถือหุ้นโดยตรงหรือถือหุ้นโดยอ้อม

บริษัทในเครือ หมายถึง บริษัทหรือนิติบุคคลที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือบริษัทย่อย มีอำนาจจัดการทั้งหมด หรือโดยส่วนใหญ่ หรือถือหุ้นในบริษัทหรือนิติบุคคลนั้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ไม่ว่าจะถือหุ้นโดยตรง หรือถือหุ้นโดยอ้อม

บริษัทร่วมทุน หมายถึง บริษัทหรือนิติบุคคลที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย บริษัทในเครือถือหุ้นในบริษัท หรือนิติบุคคลนั้น ไม่ว่าจะถือหุ้นโดยตรงหรือถือหุ้นโดยอ้อม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมดำเนินการร่วมกัน