ส่วนที่1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัทฯ

กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นำโดยคุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา เริ่มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบตั้งแต่ปี 2534 เดิมกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทจะร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะการพัฒนาโครงการต่อโครงการ โดยที่ในแต่ละโครงการอาจมีการร่วมหุ้น รวมถึงการเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ แต่ทั้งนี้คุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษาจะเป็นผู้รับผิดชอบหน้าที่ในการบริหารจัดการโครงการทั้งการก่อสร้าง การตลาดและการขายโครงการ รวมถึงการบริหารงานทั่วไปสำหรับทุกโครงการ ขณะที่กลุ่มผู้ถือหุ้นซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการนั้นเข้ามามีส่วนร่วมในลักษณะของผู้ลงทุน โดยเริ่มแรกนั้นกลุ่มผู้ถือหุ้นได้เล็งเห็นทำเลศักยภาพในเขตกรุงเทพฯชั้นใน ย่านถ.รัชดา-พระราม 3 และ ถ.พระราม 3 ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นพื้นที่ทำการค้าได้ ครอบครัวมโนธรรมรักษาจึงดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารพาณิชย์บนพื้นที่เช่าระยะยาวภายใต้เครื่องหมายการค้า "เจ.เอส.พี."ซึ่งโครงการอาคารพาณิชย์โครงการแรกของครอบครัวมโนธรรมรักษา ใช้ชื่อโครงการว่า “เจ. ฟ้อน มินิออฟฟิศ” จากลักษณะโครงการที่มีความเหมาะสมสำหรับการทำอาคารสำนักงาน ประกอบกับกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม โครงการได้รับผลการตอบรับที่ดีจากลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนตัวซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในขณะนั้น

ต่อมาในปี 2548 ครอบครัวมโนธรรมรักษาได้ขยายผลิตภัณฑ์ในลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว ไปสู่โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ประเภททาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ภายใต้เครื่องหมายการค้า "เจ.เอส.พี." โดยมุ่งเน้นไปที่โครงการในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑลซึ่งเป็นพื้นที่ที่สามารถเดินทางได้อย่างสะดวกและรวดเร็วจากกรุงเทพฯชั้นในสำหรับลูกค้าระดับกลาง โครงการของบริษัทมีดังนี้

โครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของครอบครัวมโนธรรมรักษามีดังนี้

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)	ปีที่โครงการสิ้นสุด
2534	เจ.ฟ้อนมินิออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.ฟ้อน มินิออฟฟิศ*	-	อาคารมินิออฟฟิศ 6 ชั้น 8 ห้อง	3-2-20	96.00	-
2534	เจ.เอส.แอล. โฮมออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.เอส.แอล. โฮมออฟฟิศ	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 68 ห้อง	5-1-80	122.40	2563
2536	เจ.ฟ้อน โฮม-ออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.ฟ้อน โฮมออฟฟิศ	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 60 ห้อง	5-2-76	120.00	2560
2537	สีสุก โฮมแฟคตอรี่	ถ.พระราม2 ซ.28 แขวงจอมทอง เขตจอมทอง กทม.	สีสุกโฮมแฟคตอรี่	-	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 66 ห้อง	6-0-0	55.00	2569
2538	เจ.ฟ้อน โชว์รูม-ออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.ฟ้อน โชว์รูม-ออฟฟิศ	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 12 ห้อง	1-3-50	84.00	2567
2545	เจ.ฟ้อน (2002)	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.ฟ้อน (2002)	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 28 ห้อง	4-1-67	81.20	2577
2545	พระราม3 เทรดเซ็นเตอร์	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	พระราม3 เทรดเซ็นเตอร์	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 88 ห้อง	10-2-60	264.00	2578
2545	เจ.เอส.พี. โมเดิร์นออฟฟิต	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.เอส.พี. โมเดิร์นออฟฟิต	โมเดิร์น เมอริท บิสซิเนสปาร์ค	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 30 ห้อง	4-1-67	105.00	2577
2547	เจ.เอส.พี. พระราม3	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	เจ.เอส.พี. พระราม 3	เดอะ เมอริโด้ บิสซิเนสออฟฟิส (พระราม 3)	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 22 ห้อง	5-2-17	158.40	2579
2548	เจ.เอส.พี. บางแค	ถ.เพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค กทม.	เจ.เอส.พี. บางแค	กู๊ดเมอร์ริท บางแค	อาคารพาณิชย์ 3ชั้น 35 ห้อง	6-8-38	80.00	2580
2549	พระราม3 บริติชเพลส	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบางโพงบาง เขตยานนาวา กทม.	พระราม3 บริติชเพลส	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 49 ห้อง	5-3-63	146.25	2580
2550	เจ.เอส.พี. เพลสออฟฟิต เซ็นเตอร์	ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม.	เจ.เอส.พี. ออฟฟิต เซ็นเตอร์	กู๊ดเมอร์ริท ออฟฟิต พาร์ค	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 34 ห้อง	6-2-64.8	249.00	2582

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)	ปีที่โครงการสิ้นสุด
2553	เจ.เอส.พี. เพลส 3	ถ.นางลิ้นจี่ กทม.	รักษาแลนด์	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 27 ห้อง	5-2-80	229.20	2585
2553	เจ.เอส.พี. เพลส 4	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางบอน เขตบางบอนกทม.	เจ.เอส.พี. แลนด์ (สาธร-กัลปพฤกษ์)	เดอะ เมอริโด้ บิสซิเนส แลนด์ (สาทร กัลปพฤกษ์)	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 25 ห้อง	11-3-93	130.90	2585
2554	ที.ที.เอ็น อเวนิว	ถ.นางลิ้นจี่ กทม.	ที.ที.เอ็น อเวนิว	-	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 55 ห้อง	12-3-68	492.10	2587

โครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของครอบครัวมโนธรรมรักษามีดังนี้

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)
2548	ทรัพย์รุ่งเรือง ประชาอุทิศ 33 <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ซ.ประชาอุทิศ 33 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กทม.	เจ.เอส.พี. บ้านและที่ดิน** <u>สถานะบริษัท</u> ดำเนินการปิดบริษัทแล้วเสร็จ	-	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 148 ห้อง และทาวน์เฮาส์ 28 ห้อง	17-1-59	340.24
2549	เจ.เอส.พี. เพลส1 <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. บริติชเพลส <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ดเมอร์ริทบริติชเพลส	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 100 ห้อง	8-3-05	496.50
2549	ทรัพย์รุ่งเรืองโฮมแฟคตอรี่ บางปู <u>สถานะโครงการ</u>	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	ทรัพย์รุ่งเรืองบางปู <u>สถานะบริษัท</u>	เมอร์ริท บางปู	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น256 ห้อง	46-0-36	509.44

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)
	ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ		คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ				
2550	ทรัพย์รุ่งเรืองซิตี้ บางปู เฟส 1 สถานะโครงการ ระหว่างขายและโอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 1 ยูนิต)	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	ทรัพย์รุ่งเรือง ซิตี้ สถานะบริษัท ขายและโอนกรรมสิทธิ์ และอยู่ระหว่างจัดตั้งนิติบุคคลและคาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ดเมอร์ริทซิตี้	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้นและ ทาวน์โฮม 212 ห้อง	47-1-91	448.60
2550	ทรัพย์รุ่งเรือง มินิแฟคตอรี่ สถานะโครงการ ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	เจ.เอส.พี.ทรัพย์รุ่งเรือง สถานะบริษัท คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ดเมอร์ริท มินิแฟคตอรี่	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 30 ห้อง อาคารมินิแฟคตอรี่ 2 ชั้น 51 ห้อง	3-2-20	339.39
2551	ทรัพย์รุ่งเรืองซิตี้ บางปู เฟส 2-4 สถานะโครงการ ระหว่างขายและโอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 2 ยูนิต)	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	เจ.เอส.พี. การ์เด้นท์ สถานะบริษัท ขายและโอนกรรมสิทธิ์ และอยู่ระหว่างจัดตั้งนิติบุคคลคาดว่าจะปิดบริษัททันทีหลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ด เมอริทซิตี้โฮม	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ 374 ห้อง	42-2-61	847.51

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)
2551	เดอะบริติช สถานะโครงการ ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. ทาวน์โฮม สถานะบริษัท คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	เมอริโด้ โฮมเพลส	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น และ ทาวน์โฮม 96 ห้อง	8-3-99	502.06
2553	เจ.เอส.พี. เพลส 5 (สาธุประดิษฐ์ตัดใหม่) สถานะโครงการ ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.สาธุประดิษฐ์ตัดใหม่ กทม.	เจ.เอส.พี. แลนด์ สถานะบริษัท คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	เมอร์ริท แลนด์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น 8 ห้อง	0-3-29	98.00
2553	ดิเออร์เบิร์น ภูเก็ต สถานะโครงการ ระหว่างขายและโอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 4 ยูนิต)	อำเภอเมือง จ.ภูเก็ต	เจ.เอส.พี.แลนด์ (ภูเก็ต) สถานะบริษัท ขายและโอนกรรมสิทธิ์ และอยู่ระหว่างการจัดตั้งนิติบุคคลและคาดว่าจะปิดบริษัททันทีหลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ด เมอริท แลนด์ (ภูเก็ต)	บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์85 ห้อง	10-0-29	246.51
2554	เจ.เอส.พี. เรสซิเดนซ์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) สถานะโครงการ ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. เพลส สถานะบริษัท คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ดเมอร์ริทเพลส	ทาวน์เฮาส์ 96 ห้อง	8-3-55	333.46

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)
2556	เมอริโด้ (เพชรเกษม 63) สถานะโครงการ ระหว่างขายและโอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 4 ยูนิต)	ซ.เพชรเกษม 63 ถ.เพชรเกษม กทม.	เจ.เอส.พี. ทาวน์โฮม สถานะบริษัท คาดว่าจะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	เมอริโด้ โฮมเพลส	บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ 79 ห้อง	8-3-81.8	229.10

*ปัจจุบันบริษัทอยู่ในสถานะร้าง

**ปัจจุบันบริษัทอยู่ในสถานะเลิกกิจการและชำระบัญชีเสร็จสิ้น

บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2553 ภายใต้ชื่อ บริษัท รักษาแลนด์ (สาทร-พระราม3) จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5,000,000บาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยพัฒนาโครงการ เจ.เอส. พี.เรสซิเดนท์(สาทร-พระราม 3) ซึ่งเป็นโครงการทาวน์โฮม3 ชั้น จำนวน 20 ยูนิต เป็นโครงการแรก ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2556 หลังจากนั้นได้มีมติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 ให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5,000,000 บาท เป็น1,500,000,000 บาท และให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้น 1,000 บาทเหลือมูลค่าหุ้นละ 5.0 บาท จากประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของคุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา ที่มีต่อเนื่องมากว่า 20 ปีตลอดจนนโยบายการดำเนินธุรกิจจะเน้นงานก่อสร้างที่มีคุณภาพให้บริการที่ดี ซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อลูกค้า จึงทำให้ได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าตลอดมาเป็นผลให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้นตามลำดับ

ต่อมา บริษัทฯ ได้มีการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท(มหาชน) เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2557 และขออนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 600 ล้านบาท จาก 1,500 ล้านหุ้น เป็น 2,100 ล้านบาท และขอเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นจากเดิมหุ้นละ 5.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์) ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2556 ในการเพิ่มทุนอีก 600 ล้านบาทนั้น จะออกเป็นหุ้นสามัญจำหน่ายให้แก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งปัจจุบัน ได้ดำเนินการเพิ่มทุนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 2,100,000,000 บาท โดยจดทะเบียนชำระเต็มมูลค่าแล้วเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2557

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการจำนวน 4 โครงการ รวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ 19,100 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่าโครงการที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธ์แล้วเท่ากับ 3,754 ล้านบาท ซึ่งมีโครงการะหว่างดำเนินการดังนี้

ลำดับ	โครงการ	บริษัทผู้ดำเนินการ	มูลค่าโครงการโดยประมาณ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของในการขาย
1.	สำเพ็ง 2 เฟส1	CNC	7,559	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
	สำเพ็ง 2 เฟส2	JGL		
	สำเพ็ง 2 เฟส 3	SPZ		อยู่ระหว่างการยื่นจัดสรร
	สำเพ็ง 2 เฟส 4	JSP		อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์
2.	ทิวลิปสแควร์	JSP	1,710	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
3.	ไมอามี่ บางปู	JSP	5,718	อยู่ระหว่างการรออนุมัติ EIA
4.	สำเพ็ง 2 คอนโดมิเนียม (สาทร-กัลปพฤกษ์)	JSP	4,113	อยู่ระหว่างการรออนุมัติ EIA

หมายเหตุ: รายละเอียดโครงการระบุไว้ในส่วนที่ 1 – 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แนวราบและที่อยู่อาศัยที่สร้างปรากฏการณ์ใหม่

พันธกิจ

- พัฒนาการที่ไม่หยุดยั้ง เน้นสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
- พัฒนาการที่ไม่หยุดนิ่ง เปลี่ยนแปลงไปตามโลกาภิวัตน์ เข้าสู่ยุคสากล เพื่อให้ได้คุณภาพและประโยชน์อันสูงสุดของผู้ใช้บริการ
- โครงการทุกโครงการ ได้รับการพัฒนา เอาใจใส่ดูแล รักษาสิ่งแวดล้อมคืน ธรรมชาติสู่สังคม เพื่อคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยทุกคน

- เน้นการพัฒนาที่ยั่งยืน สร้างความโปร่งใส ช่วยเหลือสังคม ตอบแทนประเทศชาติ เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจประเทศไทย

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ลักษณะการดำเนินงาน บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการเชิงพาณิชย์แนวราบ (Commercial Low Rise) รูปแบบโครงการที่พัฒนา ได้แก่อาคารพาณิชย์และศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) และโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทาวน์โฮมและคอนโดมิเนียม เป็นต้น โดยจะให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพเป็นลำดับแรก ดังจะเห็นได้ว่าโครงการที่พัฒนาทุกแห่งจะอยู่ติดถนนใหญ่ มีการคมนาคมสะดวก

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2534	:	กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นำโดย คุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา เริ่มดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากโครงการพัฒนาอาคารพาณิชย์เพื่อขายบนพื้นที่เช่า 30 ปี ภายใต้เครื่องหมายการค้า เจ.เอส.พี.ซึ่งโครงการแรกของบริษัทฯ ใช้ชื่อว่า “เจ. ฟ้อน มินิออฟฟิศ”
ปี 2549	:	เริ่มโครงการพัฒนาอาคารพาณิชย์ และที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์เพื่อขายบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ ซึ่งโครงการแรกของบริษัทฯ ใช้ชื่อว่า “โครงการ ทรัพย์รุ่งเรือง ประชาอุทิศ 33”
ปี 2553	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเมนท์ จำกัด เมื่อวันที่18 มีนาคม 2553 ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อรับบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัทฯเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2553 ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยใช้ชื่อว่า บริษัท รักษาแลนด์ (สาทร-พระราม 3) จำกัด ต่อมาเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2556 ดำเนินการเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ปี 2554	:	บริษัทฯ พัฒนาโครงการ เจ.เอส. พี.เรสซิเดนท์(สาทร-พระราม 3)ซึ่งเป็นโครงการทาวน์โฮม3 ชั้น จำนวน 20ห้อง ซึ่งเป็นพื้นที่กรรมสิทธิ์เป็นโครงการแรก
ปี 2555	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย JGL ดำเนินการพัฒนาโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 2

	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท ไชน่า เซ็นเตอร์(สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 150.00 ล้านบาทเพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย CNC ดำเนินการพัฒนาโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 1
	:	เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2555 บริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.00 ล้านบาท เป็น 300.00 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มทุนจาก กลุ่มมโนธรรมรักษา กลุ่มสวาทยานนท์ กลุ่มรุ่งชีวา นายพีระ นีรพิทักษ์ และนายประโยชน์ สุขศรีการ เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
	:	เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2555 บริษัทฯ ได้เปิดขายอาคารพาณิชย์ “โครงการสำเพ็ง 2” ระยะ (“เฟส”) 1 และ 2 อย่างเป็นทางการ ณ โรงแรมแกรนด์ไชน่าปริ๊นเซส โดยโครงการมีมูลค่าประมาณ 3,700 ล้านบาท
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท สำเพ็ง 2 พลาซ่า จำกัด เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 110.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย SPZ ดำเนินการพัฒนาโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 3
	:	เมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2555 บริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด ลดทุนจดทะเบียนจาก 300.00 ล้านบาท เป็น 200.00 ล้านบาท โดยเป็นการลดทุนจากผู้ถือหุ้นทุกรายในสัดส่วนที่เท่ากันเนื่องจากบริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด มีกระแสเงินสดเพียงพอในการดำเนินงาน ในประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2555 ณ วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 จึงมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียน

ปี 2556	:	จากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 5.00 ล้านบาทเป็น 1,500.00 ล้านบาท เพื่อใช้ในการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจดังนี้ 1. เข้าถือหุ้นในบริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด ด้วยสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 200.00 ล้านบาท 2. เข้าถือหุ้นในบริษัท สำเพ็ง 2 พลาซ่า จำกัด ด้วยสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 110.00 ล้านบาท 3. เข้าถือหุ้นในบริษัท ไชน่า เซ็นเตอร์(สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด ด้วยสัดส่วนร้อยละ 89.98 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 150.00 ล้านบาท 4. เข้าถือหุ้นในบริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้แมเนจเมนท์ จำกัด ด้วยสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1.00 ล้านบาท ทั้งนี้การเพิ่มทุนนั้นมิได้เป็นการเพิ่มทุนตามสัดส่วนผู้ถือหุ้นเดิมโดยสามารถแบ่งผู้ถือหุ้นหลังการเพิ่มทุนออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ถือหุ้นหลักในบริษัทฯ และบริษัทย่อย กลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความสัมพันธ์กับผู้บริหาร และกลุ่มผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ลงทุนในโครงการในอดีตของบริษัทฯ
	:	เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2556 ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่มาที่ 43 ถนนพระราม 2 ซอย 54 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150
	:	เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2556 บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเมนท์ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1.00 ล้านบาทเป็น 300.00 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มทุนจากบริษัทฯ เพื่อใช้ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า
	:	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2556 ได้มีมติให้บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 5.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนมูลค่า 600.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนรวม 2,100.00 ล้านบาท เพื่อเตรียมความพร้อมในการออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering) และนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

* ปี 2557	:	เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2557 บริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด(มหาชน) ได้เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน โดยมีหุ้นสามัญ 4,200,000,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวม 2,100,000,000 และในวันเดียวกันซึ่งเป็นวันที่เริ่มซื้อขายวันแรก โดยราคาเสนอขาย 2.60 บาท (หุ้นเพิ่มทุน IPO จำนวน 1,200.00 ล้านหุ้น) และเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ (MAI)

1.4 การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อยก่อนและหลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

*จากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1,500 ล้านบาทเป็น 2,100.00 ล้านบาท เพื่อใช้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการและเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจโดยการเพิ่มทุนนั้นมิได้เป็นการเพิ่มทุนตามสัดส่วนผู้ถือหุ้นเดิม และกลุ่มผู้ถือหุ้นหลัก ได้แก่ นายทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา นายพงศ์ศักดิ์ สวาทยานนท์ นายยงศีล รุ่งชีวา และ นายพีระ นีรพิทักษ์ได้แบ่งหุ้นส่วนที่เพิ่มทุนของตนเองให้กับบุคคลในครอบครัวตามรายละเอียดดังนี้ *

รายชื่อผู้ถือหุ้น		ทุน 1,500ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 5 บาท/หุ้น		ทุน 2,100 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท/หุ้น (ปิดสมุด ณ 26/12/57)-(ข้อมูลการซื้อขาย ณ 22/12/2557)	
		จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)
1.	นายทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา	120,000,000	40.00	1,200,000,000	28.57
2.	นายธีระชาติ มโนธรรมรักษา	6,000,000	2.00	60,000,000	1.43
3.	นายวีระวิทย์ มโนธรรมรักษา	6,000,000	2.00	60,000,000	1.43

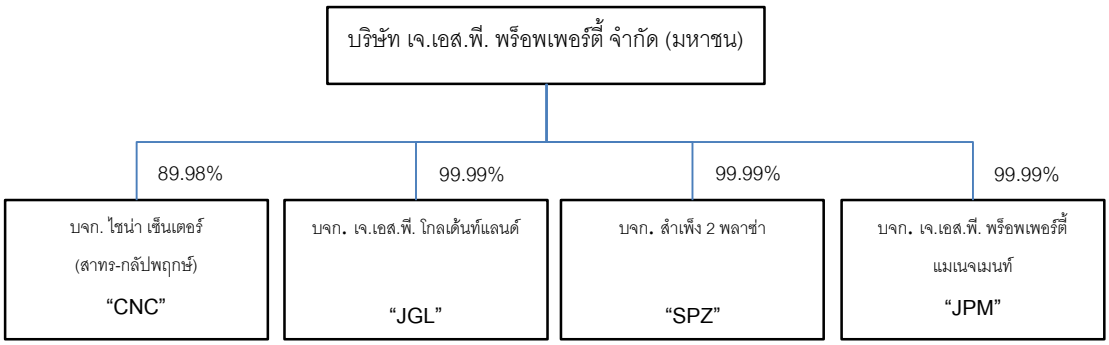
รายชื่อผู้ถือหุ้น		ทุน 1,500ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 5 บาท/หุ้น		ทุน 2,100 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท/หุ้น (ปิดสมุด ณ 26/12/57)-(ข้อมูลการซื้อขาย ณ 22/12/2557)	
		จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)
4.	นางสาวกิติยา มโนธรรมรักษา	18,000,000	6.00	180,000,000	4.29
5.	นางสาวปุณิกา มโนธรรมรักษา	18,000,000	6.00	180,000,000	4.29
6.	นายพงศ์ศักดิ์ สวาทยานนท์	36,000,000	12.00	360,000,000	8.57
7.	นางสาวศุภวรรณ สวาทยานนท์	9,000,000	3.00	80,025,000	1.90
8.	นางสาวมนุชนาถ สวาทยานนท์	9,000,000	3.00	-	-
9.	นายบุญยง สวาทยานนท์	-	-	90,000,000	2.14
10.	นายยงศีล รุ่งชีวา	24,000,000	8.00	242,750,000	5.78
11.	นางสาวณัฐพร รุ่งชีวา	6,000,000	2.00	60,000,000	1.43
12.	นายอานันท์ รุ่งชีวา	6,000,000	2.00	47,700,000	1.14
13.	นายพีระ นีรพิทักษ์	11,250,000	3.75	112,500,000	2.68

รายชื่อผู้ถือหุ้น		ทุน 1,500ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 5 บาท/หุ้น		ทุน 2,100 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท/หุ้น (ปิดสมุด ณ 26/12/57)-(ข้อมูลการซื้อขาย ณ 22/12/2557)	
		จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)
14.	นายพิรุฬห์ นีรพิทักษ์	6,750,000	2.25	67,500,000	1.61
15.	นางสาวรสนันท์ หวังไพฑูรย์	3,000,000	1.00	29,600,000	0.70
16.	แพทย์หญิงสรัญญา ฐิติสุริยารักษ์	6,000,000	2.00	-	-
17.	นางณฐวรรณ์ ไชยธีรัตต์	900,000	0.30	-	-
18.	นายเกียรติ อังคนาพร	600,000	0.20	4,000,000	0.10
19.	พ.ต.อ.ฐิตวัฒน์ สุริยฉาย	4,500,000	1.50	-	-
20.	นายทรงวุฒิ ถวัลย์กิจดำรงค์	4,500,000	1.50	-	-
21.	นายโกศล อิทธิกมลเลิศ	4,500,000	1.50	-	-
22.	ผู้ถือหุ้นรายย่อย	-	-	1,425,925,000	33.94
ยอดรวมจำนวนหุ้นทั้งหมด		**300,000,000**	**100.00**	**4,200,000,000**	**100.00**

สัดส่วนการเพิ่มทุนของผู้ถือหุ้นหลัก ได้แก่ ครอบครัวมโนธรรมรักษา 40.00%, ครอบครัวสวาทยานนท์ 12.62% , ครอบครัวรุ่งชีวา 8.35% , ครอบครัวนิรพิทักษ์ 4.29% นอกจากนั้นบริษัทฯ นำเงินจากการเพิ่มทุนจาก 5.00 ล้านบาทเป็น 1,500.00 ล้านบาทมาซื้อหุ้นในบริษัทซึ่งพัฒนาโครงการโดยมีสัดส่วนการถือหุ้นดังแสดงในหัวข้อถัดไป

1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้



ปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท โดยบริษัทย่อย 3 บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริษัทย่อย 1 บริษัทประกอบธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
    - บริษัท ไชน่า เซ็นเตอร์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด ("CNC") ทุนจดทะเบียน 150.00 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 89.98 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส 1
    - บริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด ("JGL") ทุนจดทะเบียน 200.00 ล้านบาทเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส 2
    - บริษัท สำเพ็ง 2 พลาซ่า จำกัด ("SPZ") ทุนจดทะเบียน 110.00 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส3
2. ธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์

- บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเมนท์ จำกัด (“JPM”) ทุนจดทะเบียน 300.00 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจรับบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่าและให้บริการ

*ทั้งนี้ตามมติการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2557 ณ วันที่ 22 กันยายน 2557 สำหรับCNC JGL และ SPZ จะทำการปิดและชำระบัญชีหลังจากโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 1 2 และ 3 เมื่อโครงการปิดการขาย โอนกรรมสิทธิ์ และจัดตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะดำเนินการพัฒนาโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 4 ทิวลิปสแควร์ ไมอามี่ บางปู สำเพ็ง 2 คอนโดมิเนียม และโครงการอื่นๆในอนาคตภายใต้ บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ต่อไป นอกจากนี้ JPM

ยังคงดำเนินธุรกิจปกติ คือ ธุรกิจรับบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่าและให้บริการต่อไป*

1.6 ลักษณะการดำเนินธุรกิจ ความสัมพันธ์และการดำเนินธุรกิจของบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

1) ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ กลุ่มผู้ถือหุ้นหลักนำโดย คุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา ชักชวนพันธมิตรทางธุรกิจ และผู้ลงทุนที่มีศักยภาพ มาเป็นผู้ร่วมลงทุนแต่ละโครงการ โดยมี คุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้ควบคุมการดำเนินงานทั้งหมดในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยครอบคลุมถึง การซื้อที่ดิน การออกแบบ การพัฒนาโครงการ การตลาดและการขาย การประสานงานกับหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน จนถึงการปิดการขายโครงการ ตามที่ปรากฏในตารางแสดงรายละเอียดโครงการพัฒนาโครงการในอดีตในข้อที่ 1.1

ลักษณะการดำเนินธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้กว่า 20 ปีที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งอาจจะมีความขัดแย้งเรื่องการแข่งขันในธุรกิจจำนวน 23 บริษัท ตามโครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของกลุ่มผู้ถือหุ้น และ โครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของกลุ่ม ผู้ถือหุ้น ในข้อที่1.1

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีที่ดินเปล่าที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกลุ่มบริษัท ตั้งอยู่ในเขตปริมณฑล และต่างจังหวัดโดย ณ วันที่ 31 มกราคม 2557 กลุ่มบริษัทและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือครองที่ดินจำนวน 174 ไร่ 2 งาน 64.3 ตารางวา และสิทธิการเช่าระยะยาวจำนวน 36 ไร่ 0 งาน 76 ตารางวาซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และกลุ่มบริษัทดังกล่าวได้ลงนามในสัญญา ให้สิทธิในการปฏิเสธก่อนสำหรับการซื้อที่ดินเปล่า หรือ สิทธิการเช่าระยะยาว โดยมีรายละเอียดดังนี้

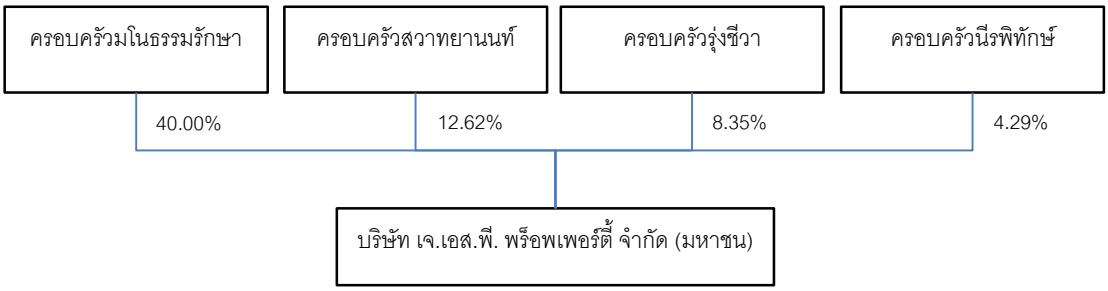
กลุ่มบริษัทและผู้ถือหุ้นรายใหญ่				
ลำดับ	กรรมสิทธิ์ที่ดิน		ที่ตั้ง	ขนาด(ไร่-งาน-ตรว.)
	ชื่อเดิม	ชื่อใหม่		
1.	เจ.เอส.พี. ภูเก็ต (ในทอน)	เมอริทโต้ แลนด์ (ในทอน)	ตำบลสาคู จังหวัดภูเก็ต	36-0-76[1/]
2.	เจ.เอส.พี. ภูเก็ต	เมอร์ริท ภูเก็ต	ตำบลสาคู จังหวัดภูเก็ต	6-3-9.7
3.	เจ.เอส.พี. โลจิสติกส์ เจ.เอส.พี. แอสเสท กู๊ดเมอร์ริทแอสเสท	ธนเสฏฐ์ ทาวเวอร์	ตำบลแสมดำ จังหวัดกรุงเทพมหานคร	5-0-89.4
4.	เจ.เอส.พี. เรสซิเดนท์	เดอะ เมอริโต้ ซิตี้โฮม	ตำบลศาลาธรรมสพน์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร	82-3-87
5.	ทรัพย์รุ่งเรือง ซีวิว	-	ตำบลบางปู จังหวัดสมุทรปราการ	39-3-54

6.	นาย ทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา	-	ตำบลสาคู จังหวัดภูเก็ต ตำบลศาลาธรรมสพน์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร	19-2-8.8 12-2-39.8[2/]
7.	นาย ธีระชาติ มโนธรรมรักษา	-	ตำบลแสมดำจังหวัดกรุงเทพมหานคร ตำบลบางโคล่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร	3-0-97.3 0-1-18.8
8.	นาย ชัยรัตน์ นพสินติ	-	ตำบลศาลาธรรมสพน์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ตำบลศาลาธรรมสพน์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร	12-2-39.8[2/] 4-0-59.5

[1/]สิทธิการเช่าระยะยาว

[2/]กรรมสิทธิ์ร่วมระหว่างนายทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษาและ นายชัยรัตน์ นพสันติ

2) การดำเนินธุรกิจของบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯและบริษัทย่อย



3) นโยบาย / มาตรการ การขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

3.1) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสัญญาให้สิทธิในการปฏิเสธก่อน

สำหรับกลุ่มบริษัทที่พัฒนาโครงการในอดีต คือ โครงการบนพื้นที่เช่าระยะยาว และโครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ และกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้งหมดที่อาจมีความขัดแย้งเรื่องการแข่งขันในธุรกิจเดียวกันกับบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในนามบริษัท กรรมการ และผู้ถือหุ้นรายใหญ่*(ซึ่งรายละเอียดของสัญญาปรากฏอยู่ในส่วนที่ 1-4 – ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) และจะดำเนินการปิดบริษัทและชำระบัญชีให้แล้วเสร็จหลังจากปิดการขาย

โอนกรรมสิทธิ์ และจัดตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จในทันที อย่างไรก็ดี สำหรับโครงการบนพื้นที่เช่าระยะยาวนั้นจะทำการปิดบริษัทและชำระบัญชีเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่าระยะยาว เนื่องจากอาจมีภาระตามสัญญาเช่าระยะยาวที่ได้ทำสัญญาไว้

สำหรับกลุ่มบริษัท และผู้ถือหุ้นรายใหญ่และบุคคลที่เกี่ยวข้องซึ่งถือครองที่ดินเปล่า หรือ สิทธิการเช่าระยะยาวอยู่นั้น จะดำเนินการให้ลงนามในสัญญาให้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (ซึ่งรายละเอียดของสัญญาปรากฏอยู่ในส่วนที่ 1-4– ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) ซึ่งให้สิทธิบริษัทฯ ในการซื้อที่ดินหรือ สิทธิการเช่าระยะยาวเป็นลำดับแรกตามราคาซื้อขายปกติซึ่งเป็นลักษณะธุรกรรมทั่วไปเสมือนหนึ่งกระทำกับบุคคลภายนอก โดยกลุ่มบริษัทที่ถือครองที่ดินและบุคคลที่เกี่ยวข้องได้ลงนามในสัญญาไม่แข่งขัน นอกจากนี้กลุ่มบริษัทที่ถือครองที่ดินจะดำเนินการปิดบริษัทและชำระบัญชีให้แล้วเสร็จหลังจากหมดภาระในการถือครองที่ดิน

3.2) นโยบายการใช้ข้อมูลภายในบริษัท

ณ การประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2557วันที่ 24 มกราคม 2557 ได้พิจารณาอนุมัติ นโยบายการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทซึ่งระบุให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะต้องรักษาความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และต้องจะต้องไม่นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไปเปิดเผย หรือแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นใดไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม อนึ่งเพื่อให้สอดคล้องกับหลักธรรมมาภิบาลที่ดี ณ การประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2557 ประธานกรรมการได้เสนอให้กรรมการบริษัท และผู้บริหารรายงานการถือครองที่ดินที่พบว่าอาจมีความขัดแย้งกับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในอนาคต

นอกจากนี้อ้างถึงพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์มาตรา 89/11 89/12 และ 89/13 ห้าม กรรมการบริษัทหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องนำข้อมูลของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อผลประโยชน์ทางการเงินอื่น นอกเหนือจากที่พึงได้ตามปกติ หรือใช้ข้อมูลดังกล่าวอันเป็นผลทำให้บริษัทอาจเกิดความเสียหาย

***** ผู้ถือหุ้นรายใหญ่" หมายความว่าผู้ถือหุ้นในผู้ออกหลักทรัพย์เกินกว่าร้อยละสิบของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ออกหลักทรัพย์การถือหุ้นดังกล่าวให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย ตามนิยามของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	ดำเนินการโดย	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการขาย							
โครงการเจ.เอส.พี.เรสซิเดนท์ (สาทร-พระราม 3) - ทาวน์โฮม	JSP	110.87	82.22	14.89	1.76	-	-
โครงการสำเพ็ง 2 เฟส 1 - อาคารพาณิชย์	CNC	-	-	536.18	63.27	817.24	31.27
โครงการสำเพ็ง 2 เฟส 2 - อาคารพาณิชย์	JGL	-	-	278.82	32.90	1,761.57	67.42

โครงการสำเพ็ง 2 เฟส 4 - อาคารพาณิชย์	JSP	-	-	-	-	17.72	0.68
ที่ดินเปล่า	JSP	-	-	-	-	-	-
ที่ดินเปล่า	JGL	-	-	6.09	0.72	-	-
รายได้การบริการ	JPM	23.72	17.59	5.60	0.66	-	-
รายได้อื่น		0.25	0.19	5.81	0.69	16.58	0.63
รวม		134.84	100.00	847.39	100.00	2,613.11	100.00

โครงการที่เปิดจำหน่าย

โครงการ	การขาย ณ 31 ธ.ค. 2557										
	มูลค่าทั้งโครงการ		ทำสัญญาแล้ว		โอนแล้ว		ทำสัญญาแล้ว รอโอน		% การทำสัญญา	% การโอน	วันที่เริ่มโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวนยูนิต	มูลค่าล้านบาท	จำนวนยูนิต	มูลค่าล้านบาท	จำนวนยูนิต	มูลค่าล้านบาท	จำนวนยูนิต	มูลค่าล้านบาท			
สำเพ็ง 2											
สำเพ็ง 2 เฟส 1	151	1,452	151	1,452	142	1,353	9	99	100%	93.18%	ก.ย. 56
สำเพ็ง 2 เฟส 2	325	2,218	323	2,197	301	2,046	22	151	99.38%	92.25%	พ.ย. 56

สำเพ็ง 2 เฟส 3	37	413	27	287	-	-	27	287	72.97%	0.00%	คาดว่าจะโอน Q2-58
สำเพ็ง 2 เฟส 4	414	3,476	365	3,037	1	18	364	3,019	88.16%	0.52%	ธ.ค. 57
รวม	927	7,559	866	6,973	444	3,417	422	3,556	93.42%	45.21%	
ทิวลิป สแควร์											
ทิวลิป แกรนด์ คอนโด	336	466	176	244	-	-	176	244	52.38%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q3-58
ทิวลิป ไลท์ คอนโด	694	731	230	257	-	-	230	257	33.14%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q3-58
ทิวลิป บิช ทาวน์	95	513	54	309	-	-	54	309	56.84%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q3-58
รวม	1,125	1,710	460	810	-	-	460	810	40.89%	0.00%	
ไมอามี่ บางปู											
ไมอามี่ การ์เด้น	3,840	3,526	1,517	1,363	-	-	1,517	1,363	39.51%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q4-58
ไมอามี่ บีชฟร้อนท์	1,170	2,192	411	736	-	-	411	736	35.13%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q4-58
รวม	5,010	5,718	1,928	2,099	-	-	1,928	2,099	38.48%	0.00%	
สำเพ็ง 2 คอนโด											
ตึก25ชั้น คอนโด	1,039	1,737	483	780	-	-	483	780	46.49%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q3-59
ตึก16ชั้น คอนโด	1,748	2,376	17	20.00	-	-	17	20	0.97%	0.00%	คาดว่าจะเริ่มโอน Q3-59
รวม	2,787	4,113	500	800	-	-	500	800	17.94%	0.00%	
รวมทั้งหมด	9,849	19,099	3,754	10,681	444	3,417	3,310	7,264	38.12%	17.89%	

ภาพรวมการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ และบริษัทย่อย 4 แห่ง ประกอบธุรกิจเป็นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ โดยเป็นอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์เพื่อจำหน่ายและเพื่อให้เช่าพื้นที่ระยะสั้นและระยะยาว ตลอดจนจำหน่ายที่อยู่อาศัย รวมไปถึงการให้บริการเช่าพื้นที่เพื่อ การพาณิชย์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้

1) โครงการเชิงพาณิชย์แนวราบ ประกอบไปด้วย อาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้า ศูนย์การค้าชุมชน(Community Mall)
2) โครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม
3) ธุรกิจรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ JPM
4) ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์กับบุคคลทั่วไป ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ JPM

โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย เน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพใกล้แหล่งชุมชน มีเส้นทางการคมนาคมสะดวก นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีรูปแบบที่หลากหลายและมีคุณภาพที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

โครงการเชิงพาณิชย์แนวราบและโครงการที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยพัฒนา เป็นโครงการลักษณะขายก่อนสร้างเสร็จ หรือลักษณะขายระหว่างก่อสร้างโครงการ ทั้งนี้ เนื่องจากการก่อสร้างโครงการต้องใช้ระยะเวลานานในการก่อสร้าง ดังนั้น บริษัทฯ จึงดำเนินการขายก่อนที่โครงการจะแล้วเสร็จ โดยจะมีอาคารพาณิชย์ หรืออาคารที่อยู่อาศัย หรือห้องชุดที่อยู่อาศัยตัวอย่างที่ตกแต่งเรียบร้อยแล้ว ให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนการตัดสินใจเลือกซื้อ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถนำกระแสเงินสดส่วนหนึ่งจากเงินจองและเงินดาวน์มาใช้ในการก่อสร้างโครงการ ซึ่งในวันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ให้แก่บริษัทฯ ประมาณร้อยละ 10-20 ขึ้นกับราคาและประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่จำหน่าย และเมื่อโครงการดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ ลูกค้าจะต้องชำระเงินในส่วนที่เหลือให้กับบริษัทฯ ครบทั้งจำนวน บริษัทฯ จึงจะทำการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ให้แก่ลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นไปตามคู่มือการจัดซื้อที่ดินของบริษัทฯโดยพิจารณาจากแนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเล ที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค และความเหมาะสมของระดับราคา ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ อีกทั้งบริษัทฯ ได้เน้นในการสร้างความแตกต่างของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะพัฒนาขึ้นแต่ละโครงการ โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดรูปแบบและลักษณะ

ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมได้เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะเริ่มจัดทำแผนงานของโครงการที่มีความชัดเจนในทุกขั้นตอน นอกจากนี้สำหรับโครงการขนาดใหญ่ บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งพื้นที่จะทำการพัฒนาออกเป็นระยะ (“เฟส”) เพื่อให้สามารถพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบของอาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัยภายในโครงการได้หลากหลาย ได้ตามแผนงานของบริษัทฯ สอดคล้องกับ

การกำหนดจุดขาย และช่วยในการบริหารและควบคุมการก่อสร้างของโครงการในแต่ละส่วนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้นโยบายการแบ่งโครงการที่จะพัฒนาออกเป็นเฟส ยังเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการของบริษัทฯ ด้วย กล่าวคือ บริษัทฯ จะเปิดการขายและเริ่มการก่อสร้างทีละเฟส เมื่อมียอดทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 50-60 ของแต่ละเฟส จะเห็นได้ว่าเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการให้มีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่งด้วย

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงการสำเพ็ง 2

โครงการสำเพ็ง 2 พัฒนาโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ภายใต้แนวคิดอาณาจักรค้าปลีก-ส่งแห่งใหม่ที่ใหญ่ที่สุดในฝั่งธนบุรี ตั้งอยู่บนถนนกัลปพฤกษ์ซึ่งเชื่อมต่อกับถนนกาญจนาภิเษก และถนนราชพฤกษ์ และห่างจากเส้นทางระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานคร (Bangkok Mass Transit System : BTS) สายสีลม สถานีบางหว้าประมาณ 6 กิโลเมตร โครงการสำเพ็ง 2 มุ่งเน้นการรองรับการขยายตัวของผู้ค้าปลีก-ส่ง และผู้ประกอบการจากแหล่งการค้าหลักทั่วกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ย่านสำเพ็ง ย่านพาหุรัด ย่านประตูน้ำ และย่านโบ๊เบ๊ เป็นต้น **มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 138 ไร่** โดยภายในโครงการสามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนพื้นที่ขาย ได้แก่ อาคารพาณิชย์ สามารถแบ่งออกเป็น 4 เฟส โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. เฟส 1 อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ขนาดอาคารกว้าง 6 เมตร ลึก 10 เมตร และขนาดอาคารกว้าง 8 เมตร ลึก 10 เมตร พื้นที่ 22.50 ตารางวา และ 30 ตารางวา ตามลำดับ จำนวน 151 ยูนิต บนพื้นที่ประมาณ 23 ไร่ คิดเป็นมูลค่าโครงการประมาณ 1,452 ล้านบาท
2. เฟส 2 อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ขนาดอาคารกว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร ขนาดอาคารกว้าง 8 เมตร ลึก 10 เมตร และ ขนาดอาคารกว้าง 8 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ 17 ตารางวา 30 ตารางวา และ 34 ตารางวา ตามลำดับ จำนวน 325 ยูนิต บนพื้นที่ประมาณ 39 ไร่ คิดเป็นมูลค่าโครงการประมาณ 2,218 ล้านบาท

3. เฟส 3 อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ขนาดอาคารกว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร และขนาดอาคารกว้าง 8 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ 17 ตารางวา และ 34 ตารางวา ตามลำดับ จำนวน 37 ยูนิต บนพื้นที่ประมาณ 4 ไร่ คิดเป็นมูลค่าโครงการประมาณ 413 ล้านบาท
4. เฟส 4 โซนอเวนิว (Avenue Zone) เป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้นครึ่ง ขนาดอาคารกว้าง 8 เมตร ลึก 10 เมตร พื้นที่ 33 ตารางวา พร้อมฟุตบาทร่มใต้อาคารกว้าง 3 เมตร จำนวน 121 ยูนิต และโซนสำเพ็ง-ประตูน้ำซึ่งใช้แนวคิด Walking Street ในการออกแบบ มีทางเดินในร่มกว้าง 8 เมตร และมีหน้าร้าน 2 ด้าน(2 Front Shop House) เป็นอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง ขนาดอาคารกว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ 17 ตารางวา จำนวน 293 ยูนิต รวมยูนิต เสนอขายสำหรับโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 4 ทั้งสิ้น 414 ยูนิต บนพื้นที่ประมาณ 51 ไร่ คิดเป็นมูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,476 ล้านบาท

ความคืบหน้าของโครงการสำเพ็ง 2 ทั้ง 4 เฟส ส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

โครงการสำเพ็ง 2	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1.สำเพ็ง 2 เฟส 1	100.00%	93.18%
2.สำเพ็ง 2 เฟส 2	99.38%	92.25%
3.สำเพ็ง 2 เฟส 3	72.97%	จะเริ่มโอน Q2-2558
4.สำเพ็ง 2 เฟส 4	88.16%	0.52%*

***เริ่มโอน** 27/12/2557

ภาพผังโครงการสำเพ็ง 2




ถ.ปิ่นเกล้า-นครชัยศรี
ถ.เพชรเกษม
ถ. กัลปพฤกษ์
ถ. เอกชัย
ถ. พระราม 2
ไปดาวคะนอง
ถ. ราชพฤกษ์
วงเวียนใหญ่
ตลาดบางแค
ซีคอนบางแค
ส่วนเชื่อมต่อขยายรถไฟฟ้า BTS
ส่วนเชื่อมต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน
BRT
ส่วนเชื่อมต่อขยายรถด่วน BRT





สำเพ็ง 2 เฟส 1 - อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 151 ยูนิต
กว้าง 8 ม.ลึก 10 ม. พื้นที่ 30 ตรว.
สถานะโครงการ – ขายแล้ว 100%
โอนแล้ว 93.18%

สำเพ็ง 2 เฟส 2 – อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 325 ยูนิต
กว้าง 4 ม.ลึก 12 ม. พื้นที่ 17 ตรว.
กว้าง 8 ม.ลึก 10 ม. พื้นที่ 30 ตรว.
กว้าง 8 ม. ลึก 12 ม. พื้นที่ 34 ตรว.
อาคารจอดรถ 2 อาคาร
สถานะโครงการ – ขายแล้ว 99.38%
โอนแล้ว 92.25%

ภาพผังโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 1-3





สำเพ็ง 2 เฟส 3 - อาคารพาณิชย์ 4 ชั้นครึ่ง จำนวน 37 ยูนิต
กว้าง 4 ม. ลึก 12 ม. พื้นที่ 17 ตรว.
กว้าง 8 ม. ลึก 12 ม. พื้นที่ 34 ตรว.
อาคารจอดรถ 1 อาคาร*
- อาคารสำเพ็ง 2 พลาซ่า
สถานะโครงการ – ขายแล้ว 72.97%
เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ Q2-2558

สำเพ็ง 2 เฟส 4
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 121 ยูนิต (โซนอเวนิว)
- กว้าง 8 ม. ลึก 13ม. พื้นที่ 33 ตรว.
- ฟุตบาทร่มใต้อาคารกว้าง 3 เมตร
อาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 293 ยูนิต (โซนประตูน้ำ)
- กว้าง 4 ม. ลึก 12 ม. พื้นที่ 17 ตรว.



ภาพผังโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 4



โครงการทิวลิป สแควร์

โครงการทิวลิป สแควร์ พัฒนาภายใต้ บริษัทฯและบริษัทย่อย โครงการตั้งอยู่ที่ ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 33 ไร่ โดยภายในโครงการสามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วยคอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์ บนเนื้อที่ประมาณ 24 ไร่ รายละเอียดดังนี้

1. คอนโดมิเนียมแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

- แกรนด์ทิวลิป (Grand Tulip) อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 336 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 1.25 ล้านบาท
- ทิวลิปไลท์ (Tulip Lite) อาคารสูง 8 ชั้น 5 อาคาร จำนวน 694 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 1.05 ล้านบาท

2. อาคารพาณิชย์ “ทิวลิป บิซ ทาวน์” เป็นอาคารพาณิชย์แบบ 3 ชั้นครึ่ง และ 4 ชั้นครึ่ง จำนวนรวม 95 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 3.79 ล้านบาทต่อยูนิต

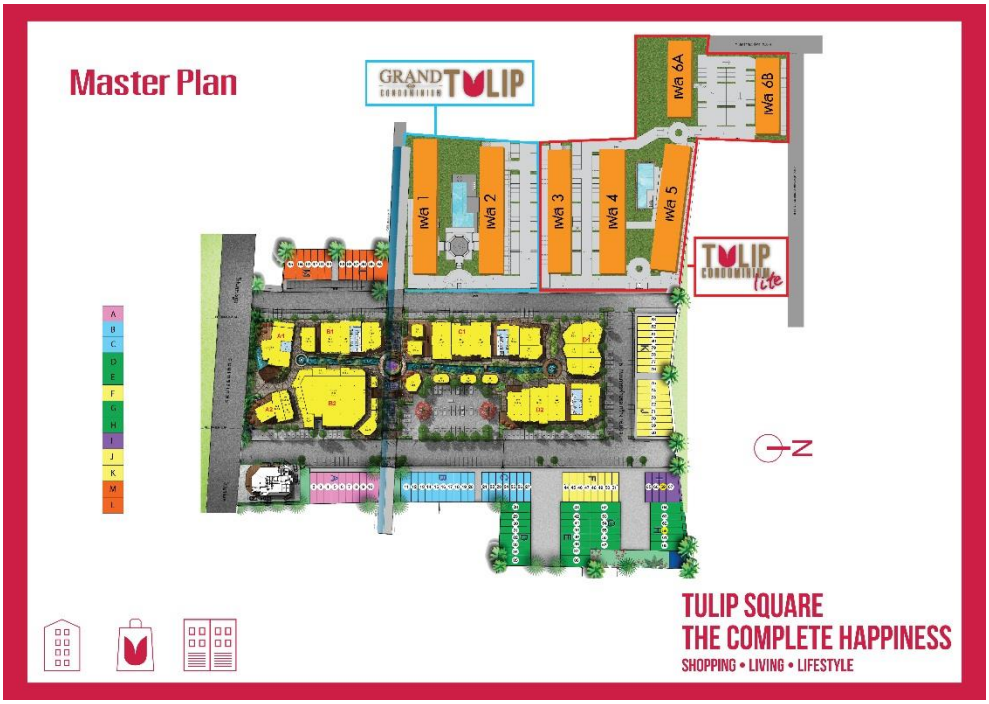
มูลค่าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมดประมาณ 1,710 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือกลุ่มลูกค้าระดับกลาง ได้แก่ นักธุรกิจ พนักงาน และหัวหน้างานที่ทำงานในบริเวณอ้อมน้อย และพื้นที่ใกล้เคียง โดยเป็นพื้นที่ที่มีโรงงานตั้งอยู่มากกว่าสองพันแห่ง

จุดแข็งของโครงการ คือ ทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในโครงข่ายคมนาคมที่สามารถเชื่อมต่อไปยังถนนสายสำคัญต่าง ๆ เช่น ถนนอ้อมน้อย ถนนเพชรเกษม ถนนบรมราชชนนี ถนนพุทธมณฑลสาย 3 4 และ 5 และรูปแบบของโครงการที่ผสมผสานครบวงจร ประกอบไปด้วยที่อยู่อาศัย และช็อปปิ้งมอลล์

ความคืบหน้าของโครงการ ส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที 31 ธันวาคม 2557

โครงการทิวลิป สแควร์	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
1.แกรนด์ ทิวลิป คอนโด	52.38%	ไตรมาส 4-2558
2.ทิวลิป ไลท์ คอนโด	33.14%	ไตรมาส 4-2558
3.ทิวลิป บิซ ทาวน์	56.84%	ไตรมาส 3-2558

ภาพผังโครงการทิวลิป สแควร์


Master Plan
GRAND TULIP
เฟส 1
เฟส 2
เฟส 3
เฟส 4
เฟส 5
เฟส 6A
เฟส 6B
TULIP lite
TULIP SQUARE
THE COMPLETE HAPPINESS
SHOPPING • LIVING • LIFESTYLE


TULIP SQUARE @OMNOI


Location Map
TULIP SQUARE @OMNOI



แกรนด์ทิวลิป คอนโดมิเนียม

- อาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 336 ยูนิต

สถานะโครงการ

- ขายแล้ว 52.38%

เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ ไตรมาส 4-2558



ทิวลิปไลท์ คอนโดมิเนียม

- อาคารสูง 8 ชั้น 5 อาคาร จำนวน 694 ยูนิต

สถานะโครงการ

-ขายแล้ว 33.14%

จะโอนกรรมสิทธิ์ ไตรมาส 4-2558



ทิวลิป บิซ ทาวน์ อาคารพาณิชย์

- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง

- อาคารพาณิชย 4 ชั้นครึ่ง

- จำนวน 95 ยูนิต

สถานะโครงการ

-ขายแล้ว 56.84%

เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ ไตรมาส 3-2558

โครงการไมอามี่ บางปู

โครงการไมอามี่ บางปู พัฒนาภายใต้บริษัทฯและบริษัทย่อย โครงการตั้งอยู่ที่ตำบลท้ายบ้าน อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 120 ไร่ รูปแบบโครงการเป็นโครงการที่อยู่อาศัยรูปแบบ วิลล่าคอนโดมิเนียม สไตล์รีสอร์ท พร้อมศูนย์การค้า โดยภายในโครงการสามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนพื้นที่ขาย ได้แก่ คอนโดมีเนียม บนเนื้อที่ประมาณ 85 ไร่ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

1. การ์เด้น วิลล่า คอนโด (Garden Villa Condo) อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 3,840 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 0.85 ล้านบาท
2. บีชฟรอนท์ วิลล่า คอนโด (Beachfront Villa Condo) อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 1,170 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 1.52 ล้านบาท

มูลค่าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมดประมาณ 5,718 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าระดับกลาง ได้แก่ นักธุรกิจ พนักงาน และหัวหน้างานที่ทำงานในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงจังหวัดสมุทรปราการ และผู้ที่มีถิ่นฐานในกรุงเทพมหานครที่ต้องการเป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมติดทะเลใกล้กรุงเทพมหานครมากที่สุด

จุดแข็งของโครงการ คือ ทำเลที่ตั้งโครงการติดแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ด้านหน้าติดถนนสุขุมวิท ด้านหลังติดทะเลอ่าวไทย มีการคมนาคมสะดวก เดินทางได้ทั้งทางรถยนต์ และทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายสีเขียว รูปแบบโครงการผสมผสานครบวงจร ประกอบด้วย ที่อยู่อาศัยและศูนย์การค้า ใกล้นิคมอุตสาหกรรมบางปูและบางพลี

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ 31 ธันวาคม 2557

โครงการ ไมอามี่ บางปู	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
1.การ์เด้น วิลล่า คอนโดมิเนียม	39.51%	Q1 - 2559
2.บีชฟรอนท์ วิลล่า คอนโดมิเนียม	35.13%	Q1 - 2559

ภาพผังโครงการไมอามี่ บางปู




MIAMI
BANGPU


ถนนกาญจนาภิเษก
สนามบิน
สุวรรณภูมิ
ถนนแพรกษา
BTS สถานี
สวางคนิวาส
เมืองโบราณ
MIAMI
BANGPU
สถานตากอากาศบางปู



บีชฟรอนท์ วิลล่า คอนโดมิเนียม
- อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 1,170 ยูนิต
สถานะโครงการ
- ขายแล้ว 35.13%
เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ Q1 - 2559



การ์เด้น วิลล่า คอนโดมิเนียม
- อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 3,840 ยูนิต
สถานะโครงการ
- ขายแล้ว 39.51%
จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ Q1 - 2559

โครงการสำเพ็ง 2 คอนโดมิเนียม

โครงการสำเพ็ง 2 คอนโดมิเนียม พัฒนาภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนนกัลปพฤกษ์เชื่อมต่อกับ ถนนกาญจนาภิเษก และถนนราชพฤกษ์ และห่างจากเส้นทางระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานคร สายสีลม สถานีบางหว้า ประมาณ 6 กิโลเมตร มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 20 ไร่ รูปแบบโครงการเป็นโครงการคอนโดมิเนียม โดยภายในโครงการสามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็นดังนี้

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วย คอนโดมิเนียม 2 ตึก และอาคารจอดรถ 1 อาคาร รายละเอียดดังนี้

1. คอนโดมิเนียม ตึก 25 ชั้น จำนวน 1,039 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 1.1 ล้านบาท

2. คอนโดมิเนียม ตึก 16 ชั้น จำนวน 1,748 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 1.1 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 4,113 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าสำเพ็ง 2 ทั้งผู้ประกอบการและ พนักงานลูกจ้าง ซื้อเพื่ออยู่เอง / ลงทุน , กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุน ซื้อเพื่อเก็งกำไร จากชื่อเสียงของโครงการสำเพ็ง 2 , กลุ่มลูกค้าที่ต้องการคอนโด ใกล้เมือง ใกล้รถไฟฟ้า ในราคา ต่อ ตร.ม. ไม่สูงเกิน 55,000 บาท และจากกลุ่มลูกค้าที่ทำงานในเมือง สาทร / สีลม ที่เช่าห้องพักใกล้ที่ทำงานและกำลังซื้อไม่ถึงคอนโด แนวรถไฟฟ้าใจกลางเมือง มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป

จุดแข็งของโครงการ คือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ใกล้ใจกลางเมือง ติดถนนกัลปพฤกษ์ คมนาคมสะดวกเดินทางได้หลายเส้นทาง ใช้เวลาเดินทางสู่ สาทร-สีลม เพียง 15 นาที ใกล้รถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย สถานีวุฒากาศ และราคาขายไม่สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งขันที่ติดแนวรถไฟฟ้า เหมาะสำหรับลูกค้าที่กำลังซื้อไม่ถึง แต่ยังต้องการใช้การคมนาคม จากรถไฟฟ้าโดยเดินทางไปสู่รถไฟฟ้า ได้ไม่ยากใช้เวลาเพียง 10 นาที

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

โครงการสำเพ็ง 2 คอนโดมิเนียม	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
1.ตึก 25 ชั้น	46.49%	Q3 - 2559
2.ตึก 16 ชั้น	0.97%	Q3 - 2559

ภาพผังโครงการสำเพ็ง 2 คอนโด





MAP โครงการสำเพ็ง2 คอนโดมิเนียม



คอนโดมิเนียม

- อาคารสูง 25 ชั้น เฟส 1 จำนวน 1,039 ยูนิต

พร้อมสระว่ายน้ำ เฟส 1

-สถานะโครงการ

ขายแล้ว 46.49% จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ Q 3-2559





คอนโดมิเนียม

- อาคารสูง 16 ชั้น จำนวนห้อง 1,748 ยูนิต

สถานะโครงการ

- ขายแล้ว 0.97% จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ Q3-2559

โครงการพื้นที่เช่า

JSP Property

	จำนวนที่จอดรถหรือร้านค้า	พื้นที่เช่าตารางเมตร	มูลค่าเมื่อแล้วเสร็จ		กำหนดเสร็จ	ประมาณเริ่มมีรายได้	ประมาณค่าเช่าต่อตารางเมตร	ประมาณการรายได้ต่อเดือน
			ที่ดิน	รวมค่าก่อสร้าง				
SP2 อาคารจอดรถ เฟส 2	558	-	62,894,998	143,321,676	31 ก.ค. 57	1 ต.ค. 58	**50**	**837,000**
SP2 อาคารจอดรถ เฟส 3	259	-	73,364,213	76,012,270	30 เม.ย. 58	1 ต.ค. 58	**50**	**388,500**
SP2 อาคารจอดรถ เฟส 4	279	-	27,361,747	70,188,744	31 มี.ค. 58	1 ต.ค. 58	**50**	**418,500**
SP2 Plaza	168	1,000	51,325,515	164,502,522	30 ก.ย. 58	1 ต.ค. 58	**2,150**	**2,150,000**
SP2 ตลาดน้ำ	184	1,656	139,283,849	54,950,477	30 มิ.ย. 58	1 ต.ค. 58	**1,050**	**1,738,800**
SP2 Park	125	5,557	91,382,161	98,368,722	30 มิ.ย. 58	1 ต.ค. 58	**594**	**3,300,858**
Miami Barzaar	719	6,281	115,500,586	180,946,153	31 มี.ค. 58	1 ต.ค. 58	**450**	**2,826,450**
Miami Mall	69	5,685	104,540,810	155,760,597	30 มิ.ย. 58	1 ต.ค. 58	**450**	**2,558,250**
Tulip Mall	36	4,665	85,754,751	140,815,047	31 พ.ค. 58	1 ต.ค. 58	**650**	**3,032,250**

รวมพื้นที่	**24,844**	**751,408,630**	**1,084,866,208**	**ต่อเดือน**	**17,253,608**
		รวมต้นทุน	**1,836,274,838**	**ต่อปี**	**207,043,296**

โครงการสำเพ็ง 2

1. **ส่วนที่เป็นพื้นที่เช่า**

   บริษัทฯ มีโครงการที่จะพัฒนาพื้นที่ให้เช่า 11,000 ตร.ม. คือ อาคารสำเพ็ง 2 พลาซ่า โซนตลาดน้ำ และโซนปาร์ค

2. **ส่วนที่เป็นพื้นที่ให้บริการ**

   บริษัทฯ มีโครงการที่จะพัฒนาพื้นที่ให้บริการ คือ อาคารจอดรถ 4 อาคาร (จอดรถประมาณ 1,109 คัน)



สำเพ็ง 2 เฟส 3 (อาคารพลาซ่า)



สำเพ็ง 2 เฟส 4 (โซนตลาดน้ำ)



สำเพ็ง 2 เฟส 4 (โซนปาร์ค)



อาคารจอดรถ

โครงการไมอามี่

ส่วนพื้นที่ให้เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่จะพัฒนาเป็น Community Mall และไนท์บาร์ซ่า บนเนื้อที่ประมาณ 35 ไร่





Miami Mall



Miami Barzaar

โครงการทิวลิป

ส่วนพื้นที่ให้เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่จะพัฒนาเป็น Community Mall บนเนื้อที่ประมาณ 9 ไร่











การดำเนินการเรื่องการติดตามลูกค้าที่ค้างเงินงวดดาวน์

ตามคู่มือการปฏิบัติงานของเรื่องการขาย ฉบับปรับปรุง ณ วันที่ 9 กรกฎาคม 2557 บริษัทฯ มีมาตรการติดตามลูกค้าที่ค้างเงินงวดดาวน์ ซึ่งจะเป็นไปตามกำหนดการชำระเงนดาวน์ของโครงการแต่ละโครงการ โดยฝ่ายขายรับผิดชอบในการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าทุกเดือนเพื่อการดำเนินการติดตามต่อไป โดยการติดตามนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 4 ระยะ ดังนี้

ระยะ	ระยะเวลาค้างเงินงวดดาวน์	การดำเนินการ
1	30 วัน	แจ้งแผนกการเงินทราบ
2	60 วัน	แผนกการเงินทำจดหมายแจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ภายใน 15 วัน พร้อมแจ้งให้ผู้จัดการฝ่ายขายติดตามผลและแจ้งกลับภายในวันที่ 25 ของทุกเดือน
3	90 วัน	แผนกการเงินทำจดหมายแจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ภายใน 15 วัน พร้อมอัตราดอกเบี้ย พร้อมแจ้งให้ผู้จัดการฝ่ายขายติดตามผลและแจ้งกลับภายในวันที่ 25 ของทุกเดือน
4	120 วัน	แผนกการเงินแจ้งให้ที่ปรึกษากฎหมายทำจดหมายแจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ภายใน 7 วัน โดยบริษัทฯ จะพิจารณายึดเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์ ต่อไป

ทั้งนี้อาจมีบางกรณีที่บริษัทฯ ยืดหยุ่นให้สำหรับลูกค้าที่มีการค้างเงินดาวน์ ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้บริหารและต้องได้รับอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการเป็นรายกรณี ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สถานการณ์การชำระของลูกหนี้ที่ค้างชำระมีดังนี้

ระยะเวลาค้างเงินดาวน์	ยอดค้างชำระ (ล้านบาท)	มูลค่าสัญญา (ล้านบาท)	%ของมูลค่าสัญญาที่จำหน่ายแล้ว
1-30 วัน	1.27	727.67	10.02
31-60 วัน	6.39	801.60	11.04
61-90 วัน	5.17	1,057.35	14.56
91 วันขึ้นไป	35.13	559.81	7.71

ธุรกิจรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้เช่าและบริการอสังหาริมทรัพย์

JPM ประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยจะรับจ้างบริหารโครงการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ในขอบเขตการรับจ้างบริหารทั้งด้านการก่อสร้างและการขายโครงการ ทั้งนี้ หาก JPM มีศักยภาพเพียงพอที่จะรับงานบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่โครงการของกลุ่มบริษัทฯ ก็สามารถทำได้ แต่เนื่องจากในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายและการก่อสร้างรวมทั้งหมด 3 โครงการ โดยแบ่งเป็นหลายเฟส อีกทั้งยังมีโครงการที่จะต้องพัฒนาต่อเนื่องอีกหลายโครงการเพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ มีผลประกอบการเติบโตในอัตราที่สูงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 16/2556 วันที่ 10 กันยายน 2556 มีมติให้ JPM เป็นผู้ลงทุนในสินทรัพย์ เพื่อการให้เช่าหลายโครงการ จึงทำให้ JPM ยังไม่สามารถที่จะรับงานจากผู้พัฒนาโครงการรายอื่นได้

JPM ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่อสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวในโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

โครงการ		ลักษณะโครงการ	ปีที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ
สำเพ็ง 2	สำเพ็ง 2 เฟส 2 สำเพ็ง 2 เฟส 3 สำเพ็ง 2 เฟส 4	อาคารจอดรถ 2 อาคาร อาคารจอดรถ 1 อาคาร อาคารจอดรถ 1 อาคาร	Q4 - 2558
	สำเพ็ง 2 เฟส 3	ศูนย์การค้าให้เช่า	
	สำเพ็ง 2 เฟส 4	ศูนย์อาหาร	
	สำเพ็ง 2 เฟส 4	ตลาดน้ำให้เช่า	
ทิวลิป สแควร์		ศูนย์การค้าให้เช่า	Q4 - 2558
ไมอามี่ บางปู		ศูนย์การค้าให้เช่า	Q4 - 2558

2.2 กลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเน้นโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์เนวราบ ในเขตรอบกรุงเทพมหานคร ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักใกล้เคียงกับของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ เห็นถึงช่องว่างทางการตลาด โดยคาดว่าจะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ได้ ด้วยนโยบายที่จะสร้างความแตกต่างและเน้นคุณภาพของทุกโครงการ สำหรับอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยนั้น บริษัทฯ สร้างจุดขายโดยการจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางให้เกินกว่ามาตรฐานเพื่อเพิ่มคุณภาพชีวิตให้กับลูกค้าของบริษัทฯ สำหรับส่วนของพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ (พื้นที่ให้เช่า) บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ซึ่งจะช่วยทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยมั่นใจในโครงการของบริษัทฯ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีความหลากหลายในเรื่องของรูปแบบรวมถึง การออกแบบเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มีดังนี้

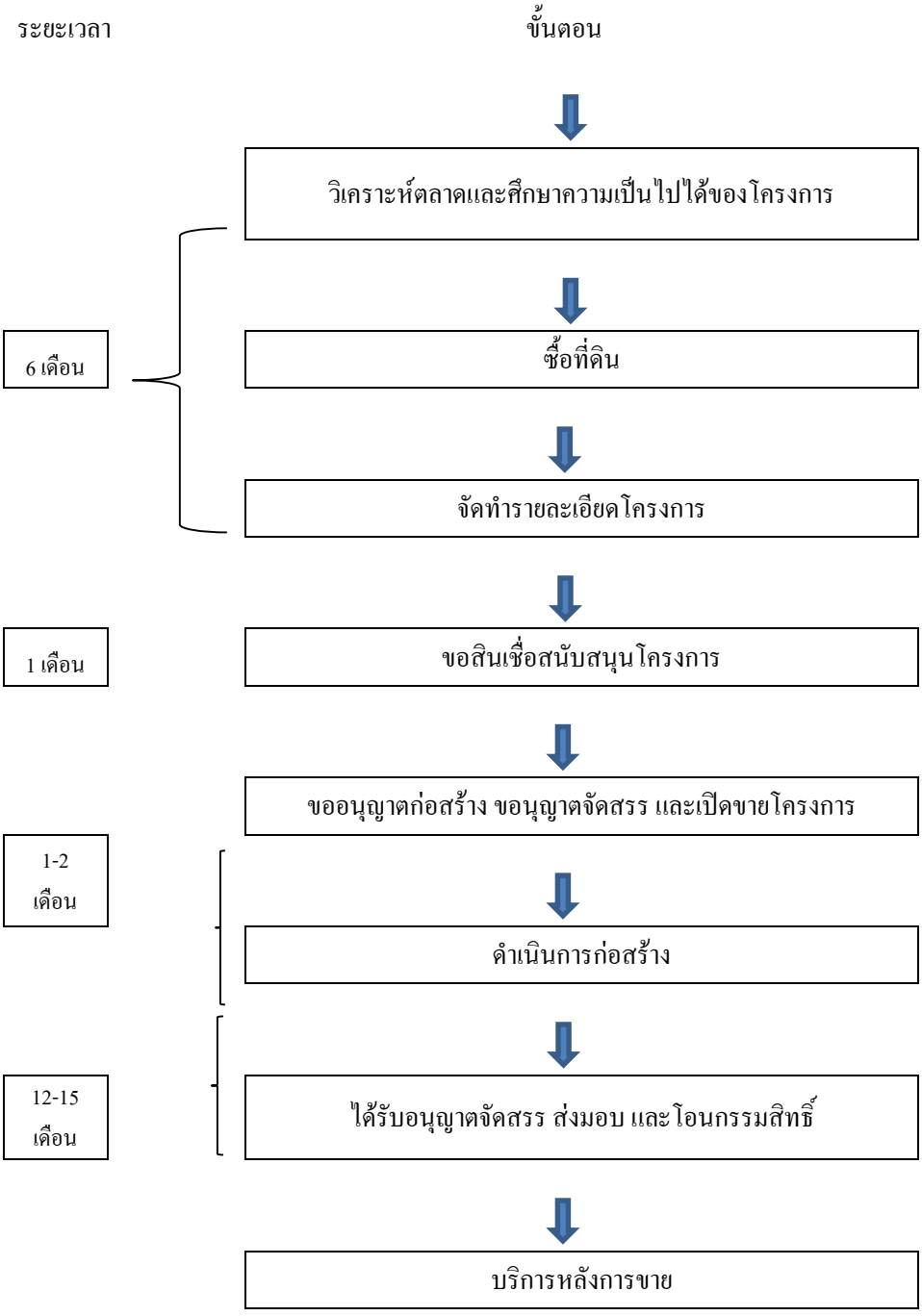
<u>กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์</u>

<u>ทำเลที่ตั้ง</u> : ทำเลที่ตั้งของโครงการต้องเป็นทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ติดถนนหลักมีเส้นทางการคมนาคมสะดวก นอกจากนี้ศักยภาพในการขยายตัวของผังเมืองและการคมนาคม ที่กำหนดโดยภาครัฐก็เป็นปัจจัยสำคัญ ที่บริษัทฯ คำนึงถึงในการพิจารณาพื้นที่พัฒนาโครงการ

<u>การออกแบบ</u> : บริษัทฯ เริ่มจากการกำหนดกรอบแนวคิดในการพัฒนาโครงการจากการก่อนที่จะทำการออกแบบโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยบริษัทฯ มีทีมงานที่มีประสบการณ์มายาวนานเป็นผู้ดำเนินการ

<u>คุณภาพการก่อสร้าง</u> : บริษัทฯ มีมาตรการควบคุมงานก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ และมีมาตรฐาน นอกจากนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นการคัดเลือกผู้รับเหมาและวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ โดยมีขั้นตอนการคัดเลือก รวมถึงการประเมินผลงานของผู้รับเหมาเพื่อให้แน่ใจว่าคุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

<u>การจัดหาผลิตภัณฑ์</u> บริษัทฯ มีขั้นตอนในการจัดหาที่ดิน พัฒนาผลิตภัณฑ์ การขาย จนถึงการส่งมอบกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สรุปได้ดังนี้


ระยะเวลา
ขั้นตอน
วิเคราะห์ตลาดและศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
6 เดือน
ซื้อที่ดิน
จัดทำรายละเอียดโครงการ
1 เดือน
ขอสินเชื่อสนับสนุนโครงการ
ขออนุญาตก่อสร้าง ขอนุญาตจัดสรร และเปิดขายโครงการ
1-2 เดือน
ดำเนินการก่อสร้าง
12-15 เดือน
ได้รับอนุญาตจัดสรร ส่งมอบ และโอนกรรมสิทธิ์
บริการหลังการขาย

การวิเคราะห์ตลาดและศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และการจัดหาที่ดิน

แผนกพัฒนาโครงการมีหน้าที่รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการถูกจัดหาผ่านนายหน้าหรือ แผนกพัฒนาโครงการเอง จากนั้นแผนกพัฒนาโครงการจะประสานงานกับฝ่ายออกแบบเพื่อจัดทำรายละเอียดเบื้องต้นเพื่อขออนุมัติการจัดซื้อที่ดิน โดยประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ โดยปัจจัยหลักที่ทำการพิจารณา คือ มุ่งเน้นทำเลที่มีศักยภาพ เส้นทางการคมนาคมที่สะดวก มีระบบสาธารณูปโภครองรับ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความสามารถในการดำเนินการจัดหาที่ดิน รวมถึงพิจารณาข้อจำกัด และประเด็นทางกฎหมายต่าง ๆ ที่อาจส่งผลต่อการพัฒนาโครงการโดยสามารถสรุปขั้นตอนการจัดซื้อที่ดินได้ดังนี้

ขั้นตอน



สำหรับขั้นตอนการจัดทำรายละเอียดโครงการนั้นบริษัท ฯ อาจมอบหมายหน้าที่ให้ฝ่ายออกแบบ หรือว่าจ้างบริษัทภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในการดำเนินการเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายสูงสุด

การก่อสร้างและนโยบายการก่อสร้าง

บริษัทฯ ดำเนินการวางแผนการก่อสร้างเพื่อให้ผู้รับเหมาดำเนินการในลักษณะโครงการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ(Turn Project) โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะกำหนดบัญชีปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงาน (Bill Of Quality) เพื่อใช้เป็นราคากลางของการ

รับเหมาก่อสร้างแต่ละโครงการ บัญชีปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงาน (Bill of Quality) โดยจะให้ผู้รับเหมารายหลักเสนอราคาให้แก่กลุ่มบริษัททั้งนี้ราคาดังกล่าวเป็นราคาที่ไม่เกินราคากลางที่บริษัทฯจัดทำไว้ ซึ่งทางบริษัทจะประเมิน เปรียบเทียบ

ทั้งราคาและคุณภาพของผู้รับเหมาแต่ละราย และกำหนดเป็นราคามาตรฐานในการก่อสร้างแต่ละโครงการ หลังจากนั้นทางฝ่ายควบคุมการก่อสร้างก็จะคัดเลือกผู้รับเหมาร่วมกับฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ โดยพิจารณาทั้งด้านราคาและคุณภาพประกอบกัน ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาและคู่มือการปฏิบัติงานการจัดทำราคากลางประเมินผู้รับเหมาจัดทำสัญญาจ้างและควบคุมของบริษัท

บริษัทฯ มอบหมายให้ฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างควบคุมการทำงานทุกขั้นตอนอย่างใกล้ชิด โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างบริษัทฯ มีผู้รับเหมาที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นอยู่ในบัญชีผู้ค้า (Vendor List) ไม่น้อยกว่า 20 ราย ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง และช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ จะทำการประเมินผู้รับเหมาโดยฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องทั้งก่อนและหลัง เพื่อมั่นใจว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นไปตามมาตรฐาน

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ฝ่ายจัดซื้อรับผิดชอบในเรื่องการสั่งซื้อวัสดุที่ใช้ในการตกแต่งโครงการบางส่วนที่เน้นในเรื่องที่คุณภาพวัสดุเป็นสำคัญ เช่น หลังคา กระเบื้อง ราวบันได สุขภัณฑ์ รวมถึงวัสดุภายนอก (Finishing) เป็นต้น เนื่องจากต้องการควบคุมคุณภาพวัสดุให้มีมาตรฐานเดียวกันทั้งโครงการ โดยฝ่ายจัดซื้อจะประสานงานล่วงหน้ากับผู้จัดจำหน่ายวัสดุเพื่อตกลงราคาและปริมาณสั่งซื้อวัสดุสำหรับแต่ละโครงการที่จะพัฒนานั้น ๆ ซึ่งบริษัทฯ มีผู้จัดจำหน่ายอยู่ในบัญชีผู้ค้า (Vendor List) ประมาณ 20 ราย บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อตามแผนงานก่อสร้าง และบัญชีปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงาน (Bill of Quality) ที่จัดทำโดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้าง เพื่อมั่นใจว่าต้นทุนการก่อสร้างจะเป็นไปตามประมาณการการก่อสร้าง

<u>กลยุทธ์ด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการตลาด</u>

บริษัทฯ ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการของบริษัทฯ ผ่านช่องทางการตลาดแบบครบวงจร (Integrated Marketing Communication) ซึ่งครอบคลุมถึงการใช้สื่อที่สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ในวงกว้าง (Mass Media) เช่น ป้ายโฆษณากลางแจ้ง หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร นอกจากนี้บริษัทฯ ยังใช้สื่อทางการตลาดที่เจาะกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ (Direct

Marketing) ได้แก่ จัดงานแสดงรายละเอียดโครงการเฉพาะกลุ่มลูกค้ารับเชิญ การเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นรายบุคคล และการจัดส่งแผ่นพับรายละเอียดโครงการ เป็นต้น

2.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัทฯ เป็นหลัก เพื่อการนำเสนอข้อมูลของผลิตภัณฑ์ได้อย่างครบถ้วน ทำให้ลูกค้าเข้าใจในผลิตภัณฑ์ สามารถตัดสินใจซื้อด้วยความมั่นใจ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาบุคลากรด้านการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เข้าใจในผลิตภัณฑ์และจุดเด่นของโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯยังมีการติดต่อลูกค้าของโครงการเดิมเพื่อนำเสนอโครงการใหม่และได้รับผลตอบรับที่ดีโดยถือได้ว่าเป็นช่องทางที่สำคัญช่องทางหนึ่งในการจัดจำหน่ายโดยเฉพาะ โครงการเชิงพาณิชย์แนวราบ อย่างไรก็ดีในบางโครงการบริษัทอาจจะมีการว่าจ้างตัวแทนขายมืออาชีพเพื่อสนับสนุนบริษัทฯ ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

2.4 กลยุทธ์ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากโครงการในแต่ละแห่งของบริษัทมีจุดเด่นที่แตกต่างกันมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถวางกลยุทธ์การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถแบ่งรูปแบบได้ดังนี้

1) การจัดส่งแผ่นพับรายละเอียดโครงการไปให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2) การออกจดหมายเชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาร่วมรับฟังข้อมูลรายละเอียดโครงการตามสถานที่ที่เหมาะสม เช่น โรงแรม สำนักงานขาย หรือ ร้านอาหาร
3) ส่งพนักงานขายไปพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นรายบุคคล ณ สถานที่ทำการของลูกค้าเพื่อให้ข้อมูลรายละเอียดโครงการ

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2557และทิศทางปี 2558 สู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี)

ไตรมาสสุดท้ายของปี2557 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังเป็นไปอย่างช้าๆ แรงขับเคลื่อนมาจากการใช้จ่ายภาคเอกชนที่ปรับดีขึ้นต่อเนื่องทั้งการบริโภคและการลงทุน ซึ่งส่งผลให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมปรับดีจากเดือนก่อนตามไปด้วย แต่ในขณะเดียวกันแรงกระตุ้นจากการใช้จ่ายภาครัฐลดลง มูลค่าการส่งออกแผ่วลงตามอุปสงค์จากจีน ญี่ปุ่น และยูโรป ประกอบกับราคาสินค้าส่งออกหลายหมวดลดลงตามราคาน้ำมันโลก ภาคการท่องเที่ยวชะลอตัวบ้างหลังสิ้นสุดมาตรการผ่อนผันให้รถ

โดยสารมาเลเซียสามารถเดินทางออกนนอกจังหวัดสงขลา ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจ ราคาน้ำมันโลกที่ต่ำลงทำให้อัตราเงินเฟ้อลดลงและดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลต่อเนื่อง

อุปสงค์ภาคเอกชนฟื้นตัวต่อเนื่อง การบริโภคภาคเอกชนปรับดีขึ้นเล็กน้อยตามการใช้จ่ายในหมวดสินค้าไม่คงทน หมวดสินค้ากึ่งคงทน และหมวดบริการ โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการจ้างงานและรายได้ของครัวเรือนนอกภาคเกษตรที่อยู่

ในเกณฑ์ดี รวมทั้งราคาน้ำมันในประเทศที่ปรับลดลงช่วยเพิ่มกำลังซื้อให้กับประชาชน อย่างไรก็ดี การใช้จ่ายในหมวดสินค้าคงทนยังไม่ฟื้นตัว เพราะภาระหนี้ที่อยู่ในระดับสูงทำให้ครัวเรือนยังระมัดระวังการใช้จ่ายสินค้าคงทนที่มีมูลค่าสูง และกำลังซื้อของครัวเรือนในภาคเกษตรถูกบั่นทอนด้วยราคาสินค้าเกษตรที่ตกต่ำ

การลงทุนภาคเอกชนขยายตัวเล็กน้อย จากการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เพิ่มขึ้น สะท้อนด้วยการนำเข้าสินค้าทุนโดยเฉพาะในหมวดอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อขยายเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และจากการก่อสร้างที่ทยอยปรับดีขึ้น สอดคล้องกับทิศทางการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ดี การลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตยังคงมีไม่มาก เนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่มีกำลังการผลิตส่วนเกินอยู่ และรอให้เศรษฐกิจในประเทศและการส่งออกฟื้นตัวชัดเจนมากขึ้น

แรงกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐชะลอลงหลังมีการเร่งรัดเบิกจ่ายงบประจำในเดือนก่อน ขณะที่การใช้จ่ายงบลงทุนมีต่อเนื่องแต่โดยรวมการเบิกจ่ายทำได้ค่อนข้างช้าเทียบกับเป้าหมาย สำหรับรายได้รัฐบาลลดลงจากระยะเดียวกันปีก่อน จากภาษีสรรพสามิตที่หดตัวตามยอดจำหน่ายรถยนต์เป็นสำคัญ ประกอบกับมูลค่าการนำเข้าที่ลดลงเพราะราคาน้ำมันทำให้การจัดเก็บภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่มจากการนำเข้าลดลงด้วย

การส่งออกสินค้ายังคงฟื้นตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป เพราะมีปัจจัยลบเพิ่มขึ้นจากการชะลอตัวของอุปสงค์จีน ญี่ปุ่น และยูโรป ประกอบกับราคาสินค้าส่งออกหลายหมวดปรับลดลงตามทิศทางราคาน้ำมันดิบ อาทิ ปิโตรเลียม ยางพารา และเคมีภัณฑ์ ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกสินค้า ในปี 2557 หดตัวเล็กน้อยจากระยะเดียวกันกับปีก่อน สำหรับการนำเข้าสินค้ามีมูลค่าลดลงตามการนำเข้าน้ำมันดิบ โดยเป็นผลจากราคาน้ำมันโลกที่ลดลง และการชะลอปริมาณการนำเข้าของโรงกลั่นน้ำมัน เนื่องจากมองว่าราคาน้ำมันโลกอาจลดต่ำลงอีก

อุปสงค์ในประเทศที่ปรับดีขึ้นส่งผลให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมโดยรวมเพิ่มขึ้นจากปีก่อนโดยเฉพาะการผลิตอาหารและเครื่องดื่ม และเคมีภัณฑ์ นอกจากนี้ มีปัจจัยพิเศษ ได้แก่ มอเตอร์เอ็กซ์โปในช่วงปลายเดือนพฤศจิกายนจนถึงต้นเดือนธันวาคม 2557 ที่กระตุ้นให้มีการผลิตยานยนต์เพื่อรองรับงานดังกล่าว และการผลิตปิโตรเลียมเพิ่มขึ้นจากการกลับมาเปิด

ดำเนินการของโรงกลั่นน้ำมัน หลังปิดซ่อมบำรุงไปชั่วคราวในช่วงปลายเดือนกันยายนถึงต้นเดือนพฤศจิกายน ทั้งนี้ การฟื้นตัวของการผลิตภาคอุตสาหกรรมสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของการใช้ไฟฟ้าในภาคอุตสาหกรรม

ภาคการท่องเที่ยว ขยายตัวดีแต่ในอัตราที่ชะลอลงจากปีก่อน เพราะมาตรการผ่อนผันให้รถโดยสารมาเลเซียสามารถเดินทางออกนอกจังหวัดสงขลาสิ้นสุดลง ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจของตลาดหลักทั้งยุโรป รัสเซีย และญี่ปุ่นไม่ดีนัก จึงส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวไทยผ่านทั้งรายได้ของนักท่องเที่ยวจากประเทศเหล่านั้นและค่าเงินรูเบิลและเยนที่อ่อนค่าลง

มากในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ดี ตลาดจีนยังมีความเข้มแข็ง สะท้อนจากจำนวนนักท่องเที่ยวจีนที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ตามความนิยมในการท่องเที่ยวไทยและความเชื่อมั่นต่อสถานการณ์การเมืองของไทย

รายได้เกษตรกรที่หดตัวค่อนข้างมากจากระยะเดียวกันกับปีก่อนเป็นปัจจัยลดทอนการบริโภคของครัวเรือน โดยเฉพาะครัวเรือนในภูมิภาคที่ประกอบอาชีพการเกษตร ทั้งนี้ รายได้เกษตรกรที่ลดลงเป็นผลจากพืชสำคัญ 2 ชนิด คือ ยางพาราที่ประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่ ได้แก่ จีน และมาเลเซีย ลดคำสั่งซื้อตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ประกอบกับราคายางพาราถูกกดดันเพิ่มเติมจากราคาน้ำมันโลกที่ลดลงเพราะสามารถใช้เป็นสินค้าทดแทนกันได้ และข้าวที่ราคาลงลงหลังสิ้นสุดโครงการรับจำนำของรัฐบาล

เสถียรภาพเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ดีทั้งด้านในประเทศและด้านต่างประเทศ อัตราการว่างงานอยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง และราคาน้ำมันโลกที่ปรับลดลงอย่างรวดเร็วช่วยให้อัตราเงินเฟ้อลดลงและดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลต่อเนื่องจากเดือนก่อน สำหรับดุลเงินทุนเคลื่อนย้ายขาดดุลจากการชำระคืนเงินกู้ต่างประเทศระยะสั้นของสถาบันรับฝากเงิน และการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของนักลงทุนไทย โดยรวมดุลการชำระเงินใกล้สมดุล ขณะที่เงินสำรองระหว่างประเทศต่อหนี้ระยะสั้นอยู่ในเกณฑ์มั่นคง [1]

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ทำให้การค้าชายแดนขยายตัวมากขึ้น ทั้งภาคการค้าขาย การลงทุนของกลุ่มผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยปี 2556 ที่ผ่านมา “ไทย” มีมูลค่าการค้าชายแดน 4 ประเทศเพื่อนบ้าน (พม่า ลาว กัมพูชา และมาเลเซีย) รวมกว่า 9 แสนล้านบาท ผลการสำรวจปี 2556-2557 พบว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ ย่านการค้าชายแดนมีการขยายตัว โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมเริ่มเข้ามาชิงส่วนแบ่งตลาดที่พักอาศัย ที่ได้ปัจจัยสนับสนุนทางอ้อมจากพื้นที่ในเขตเศรษฐกิจที่มีการกระจายรายได้สู่ประชาชนในท้องถิ่นจากการค้าขาย ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมการอยู่อาศัยเป็นแบบ “คนเมือง” นิยมพักอาศัยในห้องชุดขนาดกะทัดรัดเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย โดยเฉพาะพื้นที่ จ.เชียงราย

พิษณุโลก อุดรธานี และหาดใหญ่ คอนโดมีการตอบรับที่ดี เฉลี่ย 20 ยูนิตต่อเดือนต่อโครงการ หากเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ผลตอบรับสูง 40-50 ยูนิตต่อเดือนต่อโครงการ พบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่ คือ ลูกค้าท้องถิ่น อาทิ กลุ่มผู้ปกครองนักเรียน นักศึกษา พนักงานของรัฐ รวมถึงกลุ่มนักลงทุนที่นิยมซื้อเพื่อ ปล่อยเช่าแบบรายเดือน

"การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะมีบทบาทอย่างมากในการ ผลักดันให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ขยายตัวทั้งตลาดขายและตลาดเช่า โดยเฉพาะคอนโด ราคาไม่เกิน 6 หมื่นบาทต่อ ตร.ม. เพราะเป็นราคาที่ไม่สูงมาก การคมนาคมขนส่งที่ถูกพัฒนาให้มีความเชื่อมโยงกันระหว่างภูมิภาค ทำให้จังหวัดชายแดน และจังหวัดใกล้เคียงกลายเป็นพื้นที่ศักยภาพทางเศรษฐกิจสูงเหมาะแก่การลงทุนอสังหาริมทรัพย์"

(AEC) ทำให้ตลาดค้าขายชายแดนคึกคัก สร้างศักยภาพให้กับพื้นที่มากขึ้น รวมถึงการลงทุนสาธารณูปโภคของภาครัฐในโครงการต่าง ๆ ทั้งรถไฟทางคู่และรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายในกรุงเทพฯ มูลค่ากว่า 4 แสนล้านบาท เป็นตัวขับเคลื่อน

เศรษฐกิจ ทั้งนี้ ตลาดรับสร้างบ้านในเมืองชายแดนจะมีการขยายตัวมากขึ้นเมื่อเปิดเออีซี ซึ่งการเปิดสาขาเมืองชายแดนสามารถรองรับตลาดประเทศเพื่อนบ้านได้อีกทางด้วย [2]

จากการที่ภาครัฐมีนโยบายเร่งด่วนเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปลายปี 2557 ได้อนุมัติการลงทุนระบบโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าบีทีเอส ซึ่งจะเป็นการอำนวนความสะดวกแก่ประชาชนที่อยู่ในชานเมืองให้สามารถเดินทางมาในใจกลางเมืองได้ง่ายขึ้น ทำให้ที่ดินตามแนวรถไฟฟ้าและรอบๆ มีการปรับราคาเพิ่มสูงมาก และทำให้ทำเลตามแนวส่วนต่อขยาย กลายเป็นทำเลที่ดีสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ฉะนั้น ในปี 2558 ทำเลที่มีความโดดเด่น โดยเฉพาะทำเลแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย จึงเป็นที่น่าจับตามอง เช่น ทำเลในโซนตะวันตก และตามแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการเข้าไปลงทุนตามแนวรถไฟฟ้ามากขึ้น นอกจากนี้ ทำเลที่อยู่ในย่านใจกลางเมือง ราคาที่ดินมีการปรับตัวขึ้นสูงมาก และบางพื้นที่ถูกข้อจำกัดเรื่องขนาดของถนน ทำให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยทำได้ยากขึ้น ส่งผลให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยในย่านใจกลางเมือง จะเป็นที่อยู่อาศัยในระดับ Luxury มีแนวโน้มการเติบโตในปีหน้าเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม จากการส่งเสริมการลงทุนภาครัฐ (BOI) ประกอบกับยังมีนโยบายของรัฐที่จะทำการเชื่อมต่อเครือข่ายคมนาคม รถไฟฟ้าบนดินสายสีม่วง (ช่วงบางซื่อ-บางใหญ่) และโครงการก่อสร้างสะพานข้ามแยกบางพลู-แยกไทรม้า, โครงการก่อสร้างอุโมงค์แยกแคราย แก้ปัญหาจุดตัดบนถนนรัตนาธิเบศร์ จะยิ่งผลักดันให้อนาคตเศรษฐกิจของจังหวัดนนทบุรียิ่งเติบโตทวีคูณยิ่งขึ้น ด้าน นายรังสรรค์ นันทกาวงศ์ รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.เอ็น.ซี.เฮ้าส์ซิ่ง กล่าวว่า การปรับตัวของ

ราคาที่ดินในย่านโซนตะวันตกของกรุงเทพมหานครในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ภายหลังจากที่ภาครัฐได้มีการเร่งการลงทุนเพื่อขยายระบบสาธารณูปโภค โดยเฉพาะโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน และการตัดถนนในเส้นทางใหม่ ทำให้ราคาที่ดินในย่านถนนเพชรเกษมปรับตัวอย่างรวดเร็ว ขณะที่ราคาที่ดินในย่านถนนพุทธมณฑลมีการปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะทำเลย่านศาลายา ที่ได้รับปัจจัยบวกมาจากการเปิดบริการของห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลศาลายา ซึ่งจะส่งผลให้ราคาในย่านศาลายาในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา มีการปรับตัวขึ้นกว่า 1 เท่าตัว และส่งผลให้ราคาบ้านและทาวน์โฮมในโซนปิ่นเกล้าราชพฤกษ์ รวมถึงพุทธมณฑล มีการปรับราคาสูงขึ้นตามไปด้วย สำหรับการพัฒนาโครงการตามแนวรถไฟฟ้าในส่วนของใจกลางเมือง หรือย่านซีบีดี ในปี 2558 ที่ยังได้รับความนิยมจากทั้งคนไทยที่มีกำลังซื้อสูง และต่างชาติ ครอบคลุมพื้นที่ สีลม สาทร ลุมพินี สุขุมวิท ตอนต้น-ตอนกลาง ซึ่งคอนโดมิเนียมย่านนี้จะมีราคาสูง เป็นผลจากราคาที่ดินบริเวณนี้ขยับขึ้นสูงมาก ขณะที่ทำเลย่านพญาไท และราชเทวี เป็นอีกหนึ่งบริเวณที่ราคาคอนโดมิเนียมขยับแรงขึ้นมาก โดยในรอบ 5 ปี ราคาคอนโดมิเนียมย่านนี้ปรับขึ้นกว่าเท่าตัว โดยเฉพาะในช่วงหลังจากที่รถไฟฟ้าแอร์พอร์ตลิงค์เปิดให้บริการ เพราะย่านนี้ใกล้แหล่งงานใจกลางเมือง แหล่งช็อปปิ้ง เช่น สยาม มาบุญครอง และเดินทางไปสนามบินสุวรรณภูมิได้สะดวก[3]

ทั้งนี้ รายงานศูนย์วิจัยกสิกรไทยระบุว่า ในปี 2558 สินเชื่อบ้านในระบบธนาคารพาณิชย์จะขยายตัวที่ระดับ 8.5%- 9.5% ชะลอจากปี 2557 ที่คาดว่าจะขยายตัวที่ระดับ 11.30% ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวจากฐานที่ค่อนข้างสูง และการใช้นโยบายเครดิตที่ค่อนข้างระมัดระวังของแบงก์ เพื่อบริหารคุณภาพสินทรัพย์ท่ามกลางปัญหาหนี้ครัวเรือนที่สะสมในระดับสูง แต่ที่ยังสามารถเติบโตเนื่องจากยังมีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ จดทะเบียนจะทยอยเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่องผนวกกับกำลังซื้อของผู้บริโภคบางส่วนที่ฟื้นตัวดีขึ้นตามแนวโน้มเศรษฐกิจไทย “จากการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัย ได้ส่งผลทำให้การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ของสถาบันการเงินทั้งระบบได้เพิ่มสูงมากเป็นประวัติการณ์โดยในปี 2556 มีสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั่วไปปล่อยใหม่จำนวนทั้งสิ้น534,844 ล้านบาท และในปี 2557 คาดว่าจะมีปริมาณใกล้เคียงกับปี 2556”

ทิศทางสินเชื่อที่อยู่อาศัยไทยในปี 2557-2558 ตลาดที่อยู่อาศัยไทยในปี 2556 มีการขยายตัวสูงมากเป็นประวัติการณ์นับแต่วิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 เป็นต้นมา โดยมีการเติบโตทั้งในด้านการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่และจำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จจดทะเบียนทั้งในกรุงเทพมหานคร – ปริมณฑลและในจังหวัดภูมิภาค

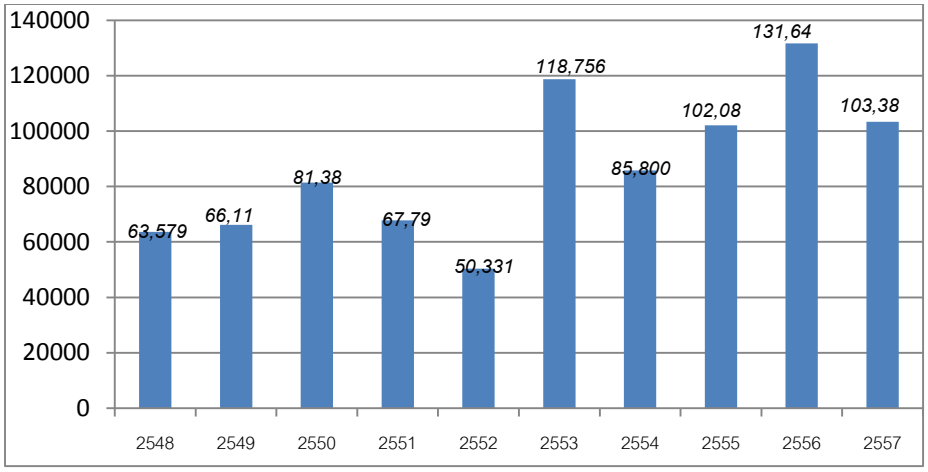
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่

[1] ธนาคารแห่งประเทศไทย ทีมเศรษฐกิจมหภาค 30 ธันวาคม 2557

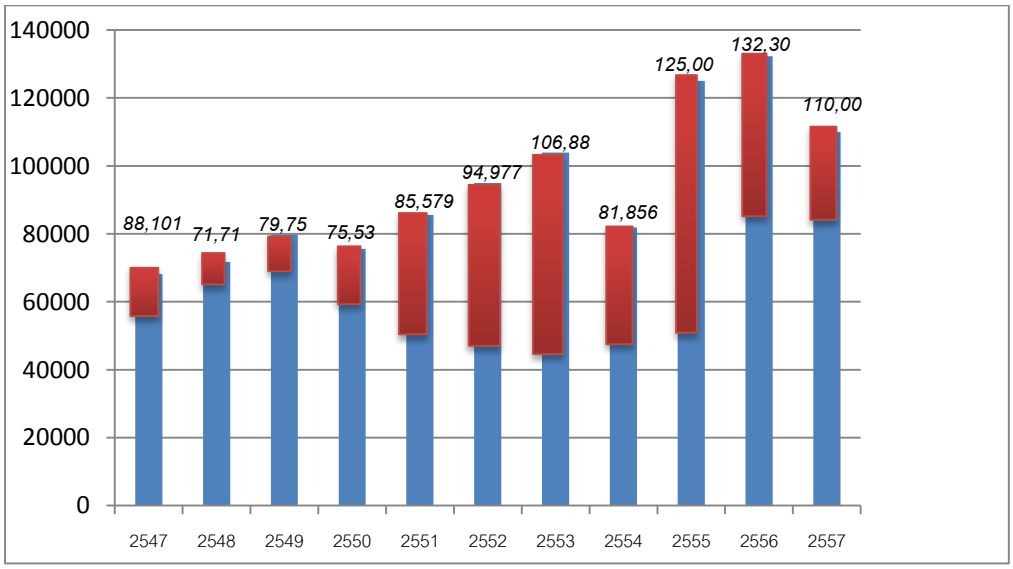
[2] หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ [3] หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าในปี 2556 มีอยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ จำนวน 131,645 หน่วย และในปี 2557 คาดว่าจะมีประมาณกว่า 1 แสนหน่วย (แผนภูมิที่ 1) ในขณะที่ปริมาณที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2556 มีจำนวน 132,302 หน่วยและคาดว่า ในปี 2557 จะมีประมาณกว่า 1 แสนหน่วย (แผนภูมิที่ 2)

แผนภูมิที่ 1 จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ปี 2548 – 2557



ที่มา : www.area.co.th แผนภูมิที่ 2 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขต กทม. และปริมณฑล ปี 2548-2557

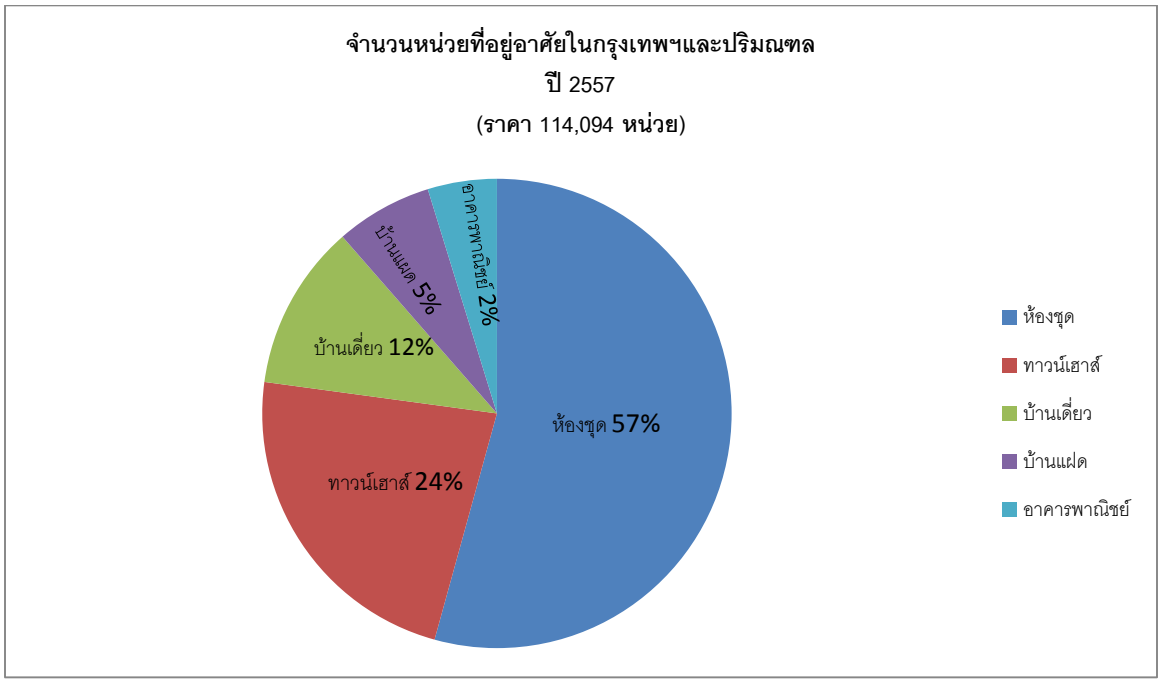




ที่มา : ฝ่ายวิชาการ ธอส. (ปี 2532-2547) และข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (ปี 2547- ปัจจุบัน)

จากการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยดังกล่าว ได้ส่งผลทำให้การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ของสถาบันการเงินทั้งระบบได้เพิ่มสูงมากเป็นประวัติการณ์เช่นกันโดยในปี 2556 มีสินเชื่ออยู่อาศัยทั่วไปปล่อยใหม่จำนวนทั้งสิ้น 534,844 ล้านบาท และในปี 2557 คาดว่าจะมีปริมาณใกล้เคียงกับปี 2556 ที่ผ่านมา ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งหลังของปี 2557 เป็นต้นมา ผู้บริโภคเริ่มมีความมั่นใจมากขึ้นจากสถานการณ์ทางการเมืองที่เริ่มมีเสถียรภาพดีขึ้น ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศสามารถขับเคลื่อนได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและกระตุ้นให้มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยและขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินมากขึ้น ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์และธนาคารการเงินเฉพาะกิจของรัฐต่างมีการแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยกันอย่างเข้มข้นและคาดว่าจะยังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่องไปจนถึงปี 2558

ภาพ : จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยที่เปิดใหม่ในกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล ในปี 2557

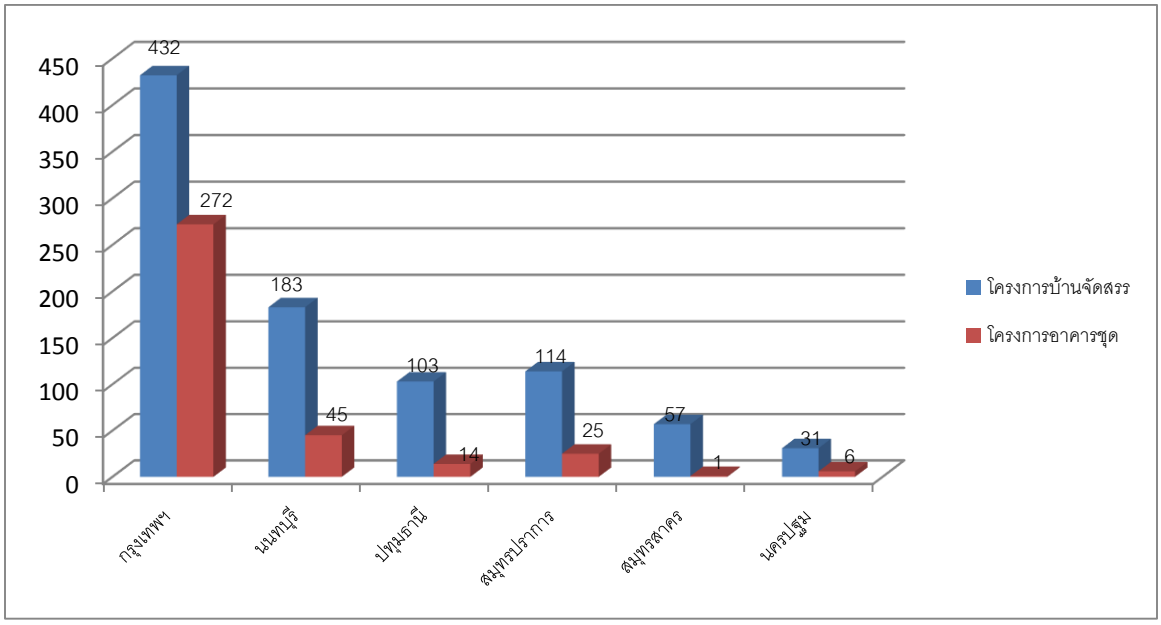


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

โครงการที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลในปี 2557

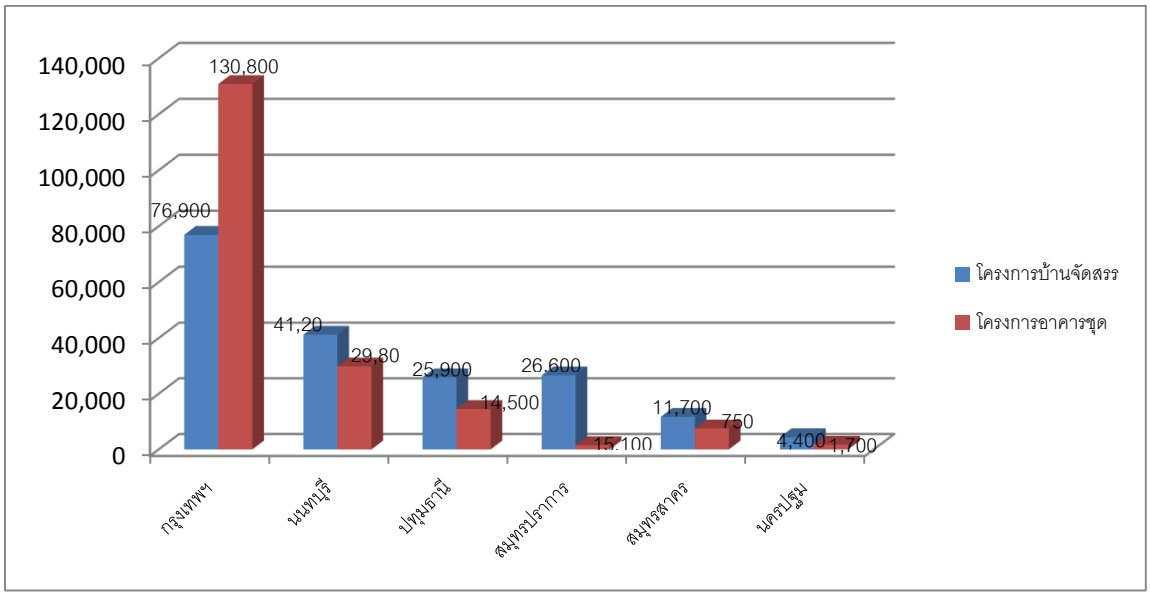
ประเภทโครงการ	จำนวนโครงการที่อยู่อาศัย (โครงการ)	จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัย (หน่วย)	มูลค่าที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)
1.โครงการบ้านจัดสรร (ที่อยู่ระหว่างการขาย)	920	186,700	318,000
2.คอนโดมิเนียม	363	192,600	133,700
รวมทั้งบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม	**1,283**	**379,300**	**451,700**

ภาพ : ที่อยู่อาศัยในโครงการบ้านจัดสรรและโครงการอาคารชุด ในกรุงเทพฯ – ปริมณฑล ในปี 2557



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (ธอส.) / Leader Time ฉบับวันที่ 1-15 ม.ค 2558

ภาพ : จำนวนหน่วยที่อยู่ในโครงการบ้านจัดสรรและโครงการอาคารชุด ในปี 2557



ทีมา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (ธอส.) / Leader Time ฉบับวันที่ 1-15 ม.ค. 2558

โดยภาพรวม ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมา มีภาวะที่ดีขึ้น แม้ความผันผวนทางการเมืองที่เกิดขึ้นในช่วงครึ่งแรกของปีจะมีผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท แต่พบว่าส่วนใหญ่สามารถฟื้นตัวกลับมาดีขึ้นได้ในช่วงครึ่งปีหลัง ส่วนในปี2558 แม้แนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพฯ จะมีภาวะที่ดีกว่าปีที่ผ่านมา ตามการรายงานจากบริษัทที่ปรึกษาและบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ เจแอลแอล(โจนส์แลง ลาซาลล์)

<u>ปัจจัยบวกที่ส่งผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2558</u>

- นอกจากสถานการณ์ทางการเมืองที่มีเสถียรภาพมากขึ้น คาดว่าแผนการปฏิรูปประเทศจะช่วยให้มีความชัดเจนมากขึ้นในแง่ของนโยบายและทิศทางทางเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งจะช่วยให้บรรยากาศในธุรกิจและความเชื่อมั่นผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น
- แผนกระตุ้นเศรษฐกิจ การใช้จ่าย และการลงทุนจากภาครัฐฯ ในโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่าง ๆ คาดว่าจะเริ่มเห็นผลในปีนี้ ซึ่งจะส่งผลดีต่อการขยายความต้องการในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

- ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์ คาดว่าอัตราดอกเบี้ยสำหรับปีนี้ จะยังคงอยู่ระดับต่ำ ซึ่งนอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องอาศัยเงินกู้จากสถาบันการเงินแล้ว ยังเป็นประโยชน์ต่อความสามารถในการซื้อในภาคที่อยู่อาศัยด้วย
- ราคาน้ำมันในตลาดโลกปรับตัวลดลงมากกว่าครึ่งนับตั้งแต่เดือนมิถุนายนปี 2557 และราคาน้ำมันดิบในตลาดเบรนท์ปรับตัวลดลงเหลือ ต่ำกว่า 50 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรลนับตั้งแต่ปี 2552 ซึ่งราคาน้ำมันที่ลดลงนอกจากจะส่งผลดีโดยตรงต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศแล้ว ยังส่งผลดีทางอ้อมต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ด้วย เนื่องจากช่วยให้ผู้บริโภคมีค่าใช้จ่ายลดลง และมีกำลังซื้อมากขึ้น
- ผู้พัฒนาโครงการและนักลงทุนส่วนใหญ่ยังคงมีทุนหนา และมีความต้องการสูงในการลงทุน ทั้งการซื้ออาคารที่สามารถสร้างรายได้ให้ได้ในทันที และการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่
- ในปีที่ผ่านมา นโยบายการให้การจัดตั้งกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trusts – REITS) แทนการจัดตั้งบกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ (Property Fund) เริ่มมีผลบังคับใช้ ทั้งนี้ REITS นับเป็นช่องทางการลงทุนที่มีความยืดหยุ่นและประสิทธิภาพมากขึ้น อาทิ การเปิดให้ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภทมากขึ้น รวมถึงการได้รับอนุญาตให้ลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้ (แต่ไม่เกิน 10 % ของสินทรัพย์รวม) ในขณะที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ไม่สามารถทำได้ คาดว่าการเปลี่ยนผ่านจากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์มาเป็น REITS จะช่วยกระตุ้นการขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่าง ๆ ต่อไป

<u>ในขณะเดียวกัน ยังมีปัจจัยบางประการที่อาจสร้างความ ท้าทายให้กับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2558 โดยเฉพาะปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจ ซึ่งอุปสงค์ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ต้องพึงพา</u>

- หนี้สินภาคครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง จะส่งผลให้ภาคที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นบ้านหรือคอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาปานกลางลงไปอาจไม่สามารถขยายตัวได้มากเท่าที่ควร
- ในขณะที่มีการประมาณการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยจะมีการขยายตัวราว 4-5% .ในปี2558นี้ แต่ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจยังคงมีอยู่ ซึ่งเกิดจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอก รวมถึงความไม่แน่นอนของแนวโน้มเศรษฐกิจโลก

ในส่วนของตลาดศูนย์การค้าเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากสถานการณ์ทางการเมืองในปีที่ผ่านมา รวมถึงการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ และการลดลงของลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ ศูนย์การค้าในกรุงเทพฯ มีค่าเช่าในระดับค่อนข้างคงที่ มีเพียงศูนย์การค้าเกรดเอที่อยู่ในเขตของการชุมนุมทางการเมือง ที่มีการปรับลดลงค่าเช่าลงชั่วคราวเพื่อช่วยบรรเทาผลกระทบต่อผู้ค้าที่เช่าพื้นที่ในศูนย์ แต่เมื่อความวุ่นวายทางการเมืองที่สงบลงในช่วงครึ่งปีหลัง

ส่งผลให้ตลาดพื้นที่กลับขึ้นมาได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะศูนย์การค้าเกรดเอในทำเลชั้นดี ค่าเช่าเฉลี่ย ณ สิ้นปี ปี 2557 ยังคงปรับเพิ่มขึ้น 2.4% จากปีสิ้นปี 2556

ในส่วนของตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอ็นด์ที่มีราคาตั้งแต่ตารางเมตรละ 150,000 บาทขึ้นไป พบว่า ในช่วงครึ่งแรกของปี 2557 ไม่มีการเปิดตัวโครงการใหม่ สะท้อนให้เห็นถึงความกังวลของผู้พัฒนาโครงการที่มีต่อสถานการณ์ทางการเมือง อย่างไรก็ดี หลังสถานการณ์สงบลงในช่วงครึ่งหลังของปี มีโครงการคอนโดมิเนียมไฮเอ็นด์เปิดตัวใหม่ คิดเป็นจำนวนรวม 1,140 ยูนิต สูงกว่าทั้งปี 2556 เล็กน้อย ซึ่งมีคอนโดไฮเอ็นด์เปิดตัวใหม่รวมกว่า 1,000 ยูนิต

จากการที่คอนโดมิเนียมไฮเอ็นด์มีราคาตัวสูง ในขณะที่ตลาดปล่อยเช่ามีการแข่งขันสูงมากขึ้นทำให้ค่าเช่าปรับขึ้นได้ยาก ส่งผลให้การซื้อคอนโดมิเนียมไฮเอ็นด์เพื่อปล่อยเช่า ให้ผลตอบแทนการลงทุนเฉลี่ยที่เพียงประมาณ 3.5% อย่างไรก็ดี ยังคงมีแรงซื้อจากนักลงทุนต่อเนื่อง เนื่องจากนักลงทุนเหล่านี้ คาดหวังว่า มูลค่าราคาจะปรับขึ้นในระยะสั้นและระยะยาว

สำหรับในระยะสั้น โดยทั่วไปเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ คอนโดมิเนียม ไฮเอ็นด์ มักมีมูลค่าราคาเพิ่มสูงขึ้นราว 20% จากราคาขายก่อนเริ่มก่อสร้าง ส่วนในระยะยาว มีแนวโน้มว่า คอนโดมิเนียมไฮเอ็นด์ในย่านศูนย์กลางธุรกิจจะมีมูลค่าราคาเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ๆ เหลือน้อยลงเรื่อยๆ ในขณะที่ราคาที่ดินในย่านนี้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการใหม่ๆในอนาคตจะปรับตัวสูงขึ้น

สำหรับแนวโน้มเรื่องผลิตภัณฑ์ในปี 2558 นั้น อสังหาริมทรัพย์ในแนบราบ เช่น ทาวน์เฮ้าส์ , บ้านเดี่ยว , บ้านแฝด จะมีแนวโน้มที่เป็นที่นิยมมากขึ้น ทั้งในแง่ของลูกค้าที่จะได้พื้นที่ใช้สอยเพิ่มมากขึ้นจากการจ่ายเม็ดเงินที่เท่ากันกับผลิตภัณฑ์แนวสูง ในแง่ของ Development เองก็จะสามารถรับรู้รายได้ได้เร็วขึ้น

ที่มา : บริษัทที่ปรึกษาและบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ เจแอลแอล (โจนส์ แลง ลาซาลล์) / ฝ่ายสื่อสารการตลาด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่และมูลค่าโครงการสูง

โครงการปัจจุบันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่อยู่ระหว่างดำเนินการประกอบด้วย 4โครงการ ได้แก่ สำเพ็ง 2 เฟส 1ถึง 4 มูลค่าโครงการรวมประมาณ7,500 ล้านบาท ทิวลิปสแควร์มูลค่าประมาณ1,700 ล้านบาท ไมอามี่ บางปู มูลค่าประมาณ 5,700 ล้านบาท และสำเพ็ง 2เรสซิเด้นท์ คอนโด มูลค่าประมาณ 4,000 ล้านบาท ซึ่งแต่ละโครงการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินการนั้นเป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการที่ค่อนข้างสูง ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาไม่เคยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่เท่ากับโครงการในปัจจุบันตามที่กล่าวมาข้างต้นอาจนับได้ว่าเป็นความเสี่ยงของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งหากบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่สามารถพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จได้ จะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต่อไป แต่อย่างไรก็ดีบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง โดยดำเนินการแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นเฟส เพื่อให้สามารถพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบของโครงการให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาวะตลาดและความต้องการซื้อ (Demand) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในช่วงเวลานั้นๆ อีกทั้งนโยบายดังกล่าวจะช่วยในการบริหารและควบคุมการก่อสร้างของโครงการในแต่ละส่วนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้นโยบายการแบ่งโครงการที่จะพัฒนาออกเป็นเฟส ยังเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการด้วย กล่าวคือ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเปิดการขายและเริ่มการก่อสร้างทีละเฟส เมื่อเฟสนั้นๆ มียอดทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 50-60 ของแต่ละเฟส

3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการทั้งหมด 4 โครงการ ซึ่งโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่อยู่ระหว่างดำเนินการนั้น สามารถจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ได้แล้วมีมูลค่ารวมประมาณ 10,682 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนที่จำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์ที่สามารถรับรู้เป็นรายได้แล้วมูลค่าประมาณ 3,417 ล้านบาท และส่วนที่จำหน่ายและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์มูลค่าประมาณ 7,264 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์ในโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการขาย มูลค่าประมาณ 8,419 ล้านบาท (โครงการสำเพ็ง 2 เฟส 2-4 โครงการทิวลิปแสควร์บางส่วน โครงการไมอามี่ บางปู และ โครงการสำเพ็ง 2 คอนโด) โดยบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้ทั้งหมดภายใน 2-3 ปี

นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการในอนาคตที่เป็นส่วนของพื้นที่ให้เช่า โดยคิดเป็นมูลค่าการลงทุนรวมทั้งสิ้นอีกประมาณ 1,836 ล้านบาท

ด้วยเหตุนี้ ผลประกอบการในอนาคตของบริษัทฯ จึงมีความไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับปัจจัยและสภาวะการตลาดในหลายๆ ด้าน อันได้แก่ ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ความสามารถในการหาโครงการในอนาคต ภาวะเศรษฐกิจในประเทศ การเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษี การเงินและการคลังในประเทศไทย อุปสงค์และอุปทานของอสังหาริมทรัพย์ การขยายระบบขนส่งมวลชน รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ อาทิ อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน ตลอดจนด้านการเมืองในประเทศ เป็นต้น แต่บริษัทได้มีการวางแผนรองรับความเสี่ยงทั้งด้านการตลาดและการเงิน

3.1.3ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

ผลจากสภาวะตลาดด้านอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557ซึ่งได้รับผลกระทบต่อเนื่องจากปัญหาน้ำท่วมในหลายพื้นที่ในประเทศไทย โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของไทย ส่งผลให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ อาคารพาณิชย์ บ้าน และคอนโดมิเนียม ในบริเวณที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมน้อยหรือไม่ได้รับผลกระทบเลยรวมทั้งพิถีพิถันในการเลือกซื้อโครงการมากขึ้น ด้วยเหตุดังกล่าวนี้ ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มีความจำเป็นต้องจัดซื้อที่ดินในบริเวณที่ไม่ได้รับผลกระทบน้ำท่วมเพื่อจัดทำโครงการในอนาคต ทำให้เกิดการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสะท้อนได้จากต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของผู้ประกอบการที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการนำกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ มาใช้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ในปัจจุบันแนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีลักษณะเป็นการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่มากขึ้น เห็นได้จากส่วนแบ่งการตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากความสามารถปรับตัวได้สูงของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีต่อสภาวะผันผวนของตลาด อีกทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่มีศักยภาพการลงทุนที่สูงกว่า และยังสามารถระดมทุนได้หลายช่องทางเนื่องจากทั้งนักลงทุนและสถาบันการเงินให้ความเชื่อมั่นมากกว่า

อย่างไรก็ดี ความเสี่ยงที่ได้กล่าวมาในหัวข้อนี้ ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงเป็นอย่างดี และได้ดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยการให้ความสำคัญเพิ่มเติมในส่วนของงานพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุดและเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขัน โดยเน้นไปที่ 2 ปัจจัยหลัก คือ 1) สร้างความแตกต่างของโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมา โดยจะเน้นพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แนวราบ (Commercial Low Rise) โดยที่แต่ละโครงการจะมีจุดเด่นและสร้างจุดขายเฉพาะโครงการ ประกอบกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีชื่อเสียงไม่ได้พัฒนาโครงการในรูปแบบเดียวกับบริษัทฯ นับได้ว่าเป็นตลาดที่มีช่องว่างทางการตลาด ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

เป้าหมายที่ชัดเจนได้ 2) ทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทฯ จะติดถนนสายหลัก ใกล้ระบบขนส่งมวลชน เช่น รถไฟฟ้า ทางด่วน เป็นต้นตลอดจนสาธารณูปโภคที่ครบถ้วน นอกจากนี้ เนื่องจากผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในตลาดเชิงพาณิชย์ และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนี้มากว่า 20 ปี ทำให้เชื่อได้ว่า บริษัทฯ จะมีความได้เปรียบด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ รวมถึงคุณภาพที่ได้มาตรฐาน

3.1.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินเป็นจำนวนมากเพื่อเก็บไว้สำหรับรอการพัฒนาเป็นโครงการต่างๆ เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนทางการเงินซึ่งอาจจะก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องแก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ อีกทั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องการลดความเสี่ยงในเรื่องการปรับเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืนซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้หรือความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีราคาสูงขึ้นทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีที่ดินในทำเลที่ดีในการพัฒนาหรือมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น ทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่สามารถพัฒนาโครงการได้ตามที่วางแผนไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้จัดทำแผนการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการล่วงหน้าให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทซึ่งจะกำหนดไว้ล่วงหน้าประมาณ 4-5 ปี ทั้งนี้เพื่อให้แน่ใจว่ากลุ่มบริษัทจะมีที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ โดยการศึกษาจากทิศทางการเจริญเติบโตของแหล่งการค้าที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนาโครงการระบบขนส่งมวลชน ข้อจำกัดทางกฎหมายและการตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียดเพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆ ด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินดังกล่าว รวมถึงการสำรวจและจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงิน ดังนั้นเชื่อได้ว่า บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังคงมีเวลาเพียงพอในการจัดหาที่ดินก่อนการเปิดตัวโครงการใหม่ นอกจากนี้ผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีประสบการณ์ในการซื้อขายที่ดิน และติดต่อกับนายหน้าค้าที่ดินมาเป็นระยะเวลากว่า 20 ปี ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะซื้อที่ดินในราคาที่ได้ประเมินแล้วว่าสามารถนำมาพัฒนาขายแล้วสามารถสร้างรายได้และกำไรในระดับที่ผ่านเกณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เท่านั้น

นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นและ/หรือ บุคคลที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ บริษัทที่เกี่ยวข้องที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน ได้มีการทำสัญญาในการให้สิทธิปฏิเสธก่อนแก่บริษัทฯ ในการซื้อที่ดินดังกล่าว (Right of First Refusal) ดังนั้นหากในอนาคต เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าว มีความประสงค์ที่จะขายที่ดินกรรมสิทธิ์ จะต้องให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการซื้อที่ดินดังกล่าวก่อน และหาก

บริษัทฯ ปฏิเสธที่จะซื้อที่ดินดังกล่าว เจ้าของที่ดินถึงจะมีสิทธิในการขายที่ดินให้แก่บุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขเดียวกับที่เสนอให้กับบริษัทฯ ต่อไป

3.1.5ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น

แนวโน้มของตลาดวัสดุก่อสร้างตลอดทั้งปี 2557 อาจมีมูลค่ายอดขายสินค้าวัสดุก่อสร้างขยายตัวในอัตราที่ไม่สูงนัก เนื่องจากการเติบโตของยอดขายสินค้าวัสดุก่อสร้างขึ้นอยู่กับทิศทางของอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นหลัก ซึ่งในช่วงครึ่งแรกของปี 2557 กิจกรรมการก่อสร้างของทั้งภาครัฐและเอกชนมีทิศทางชะลอตัวลงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมืองที่ยืดเยื้อ ส่งผลให้ขั้นตอนการเบิกจ่ายในโครงการของภาครัฐประสบปัญญาล่าช้า โดยเฉพาะในโครงการใหม่ ๆ ส่วนโครงการของภาคเอกชนมีการชะลอลงทุนลงเช่นกัน เพราะนโยบายการลงทุนของภาครัฐที่จะเอื้อหนุนต่อภาคเอกชนขาดความชัดเจน บวกกับสภาวะเศรษฐกิจไทยชะลอตัวจากการขาดปัจจัยบวกและยังเผชิญกับปัจจัยฉุดรั้งอีก ไม่ว่าจะเป็นกำลังซื้อของผู้บริโภคชะลอตัวและค่าครองชีพที่สูงขึ้น ซึ่งมีผลให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อหรือการลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์ลง อย่างไรก็ดี หากคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) สามารถผลักดันให้โครงการขนาดใหญ่เริ่มมีกิจกรรมการก่อสร้างในช่วงครึ่งปีหลัง 2557 จะช่วยขับเคลื่อนการเบิกจ่ายเพื่อการลงทุนในโครงการต่างๆ ปรับตัวดีขึ้น นอกจากนี้ การมีนโยบายลงทุนที่มีความชัดเจนมากขึ้นจากทางคสช. อาจทำให้บรรยากาศความเชื่อมั่นในการลงทุนค่อยๆ ดีขึ้น มีผลให้ภาคเอกชนในอุตสาหกรรมก่อสร้างเริ่มเดินหน้าลงทุน ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องให้เกิดความต้องการวัสดุก่อสร้างสูงขึ้นตามมา

นอกจากปัจจัยข้างต้น ตลาดวัสดุก่อสร้างยังมีแรงขับเคลื่อนจากปัจจัยบวกที่สำคัญอีก 2 ด้าน

1) การเติบโตของตลาดวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในกิจกรรมซ่อมแซมและตกแต่ง เพราะในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2557 ที่ผ่านมามีเหตุการณ์ภัยพิบัติทางธรรมชาติที่สร้างความเสียหายต่ออาคาร/สิ่งปลูกสร้างหลายครั้ง เช่น เหตุการณ์แผ่นดินไหวทางภาคเหนือของไทยและการเกิดพายุฤดูร้อนที่มีผลให้เกิดลมกระโชกแรงและฝนฟ้าคะนอง ทั้งนี้ ความต้องการของสินค้าวัสดุก่อสร้างในหมวดซ่อมแซมและตกแต่งที่ขยายตัวจะมีส่วนช่วยพยุงการชะลอตัวของอุปสงค์สินค้าวัสดุก่อสร้างในปีนี้
2) ยอดขายสินค้าวัสดุก่อสร้างเติบโตในจังหวัดชายแดนและพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมีผลจากการขยายตัวของเมืองและการเติบโตของร้านค้าวัสดุก่อสร้างในพื้นที่ดังกล่าว เนื่องจากได้รับอานิสงส์จากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในกลุ่มประเทศ CLM (กัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมาร์) ประกอบกับสินค้าวัสดุก่อสร้างของไทยได้รับการยอมรับจากลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มประเทศเหล่านี้ บวกกับเส้นทางคมนาคมในปัจจุบันมีความสะดวกแล้ว จึงทำให้ลูกค้าจากประเทศเพื่อนบ้านเหล่านี้เดินทางเข้ามาซื้อฝั่งไทยมากขึ้น ด้วยเหตุจากปัจจัยบวกและปัจจัยท้าทายข้างต้น ศูนย์วิจัยกสิกร

ไทย คาดว่า มูลค่ายอดขายสินค้าวัสดุก่อสร้างภายในประเทศตลอดทั้งปี 2557 อาจมีมูลค่าประมาณ 580,000 – 592,200 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 0.1-2.2 จากปี 2556 (ที่ประเมินไว้ว่าเติบโตร้อยละ 4.0) (ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

สำหรับบริษัท ฯ มีนโยบายที่ลดความเสี่ยงด้านต้นทุน โดยมีพันธมิตรที่เป็น Suppliers ด้าน เหล็ก, ปูนซีเมนต์ ฯลฯ โดยมีการจ่ายเงินค่าวัสดุให้กับ Suppliers โดยตรงซึ่งสามารถต่อรองเรื่องราคาและสร้างความมั่นใจให้กับ Suppliers ได้มากขึ้น

3.1.6 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาก่อสร้าง ยังเป็นตัวแปรสำคัญของธุรกิจในปี” 57 เนื่องจากในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการเร่งเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก รวมถึงการเคลื่อนย้ายแรงงานกลับสู่ภูมิสำเนา จากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาททั่วประเทศ ซึ่งยังนำไปสู่ภาวการณ์ขาดแคลนกำลังการผลิต ที่มีผลต่อการแพ้ชนะธุรกิจ จะขึ้นอยู่กับการก่อสร้างหรือกำลังผลิตไม่ใช่อยู่ที่การขายได้

“การแพ้-ชนะของธุรกิจนี้ ไม่ใช่เรื่องของการขายได้มาก เพราะถ้าก่อสร้างไม่ได้ ก็ไม่มีประโยชน์ ธุรกิจอสังหาฯ จะรับรู้รายได้ต่อเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ แต่ทั้งนี้อยู่ที่การก่อสร้างที่จะต้องสปีดได้เร็ว ตลาดบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ แพ้ชนะจะอยู่ที่เรื่องของการก่อสร้าง หรือกำลังการผลิต ส่วนคอนโดมิเนียม จะอยู่ในโครงสร้างการเงินแข็งที่แข็งแรง และการมีพันธมิตรผู้รับเหมารายใหญ่ในมือเท่านั้น ถึงจะเติบโตได้ในตลาดคอนโด เพราะไม่มีผู้รับเหมารายใดรับงานของบริษัทหน้าใหม่ นอกจากบริษัทที่เป็นบริษัทพันธมิตรเท่านั้น”

บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาที่ทำงานกับบริษัทมามากกว่า 5 ปี และมีกำลังพนักงานก่อสร้างที่มีฝีมือ และสามารถเข้าทำงานให้กับบริษัทฯ อย่างเพียงพอตลอดเวลา

นอกจากนี้ จะเห็นภาพการปรับตัวของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะการบริหารการผลิต ของผู้ประกอบการรายใหญ่ท็อปไฟว์ในตลาด ด้วยการขยายการลงทุนสร้างโรงงานระบบก่อสร้างสำเร็จรูป นำเข้าเทคโนโลยีการก่อสร้างใหม่ เข้ามาใช้ทดแทนแรงงานฝีมือ

3.1.7 ความเสี่ยงจากความขัดแย้งและเสถียรภาพการเมืองในประเทศซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองกฎหมายและกฎระเบียบซึ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทยเป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อ การวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของบริษัทฯอาทิการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรร

ที่ดินตามพ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน(ได้แก่การกำหนดเนื้อที่ที่ดินการกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนนการกำหนดพื้นที่ส่วนกลางการส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการการกำหนดระเบียบชุมชนการประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมการประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมืองการวางผังจราจรและโครงการระบบขนส่งมวลชนทางด่วนพิเศษเป็นต้น

ในอดีตรัฐบาลได้เคยแทรกแซงเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยในบางคราวได้มีการเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายที่สำคัญซึ่งรวมถึงการควบคุมเงินตราต่างประเทศการควบคุมค่าจ้างและราคาการควบคุมเงินทุนและการจำกัดการนำเข้าซึ่งในการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวในบางครั้งเป็นการเปลี่ยนแปลงภายหลังจากที่ได้มีการประกาศนโยบายใหม่นอกจากนี้ยังมีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับผลกระทบทางการเมืองซึ่งอาจส่งผลต่อสถานะการเมืองเศรษฐกิจและกฎหมายในประเทศไทย

อย่างไรก็ตามบริษัทฯได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าวควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้เชื่อได้ว่าบริษัทฯจะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันต่อเหตุการณ์

3.1.8 **ความเสี่ยงด้านการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน**

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจมีความสำคัญต่อคุณภาพการดำรงชีวิต เป็นสินเชื่อที่สร้างธุรกิจและความเข้มแข็งให้กับสถาบันการเงิน หากแค่ช่วงเวลาที่สินเชื่อประเภทนี้มีการเติบโตสูงมาก ๆ ได้ผ่านไปแล้ว(สูงสุดในไตรมาสที่ 3 ของปี 2555) สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในช่วงปลายปี 2556 ต่อเนื่องมาจนถึงต้นปี 2557 ได้รับผลกระทบเป็นอย่างมากจากสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจ ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 คาดว่าจะมีการเติบโตที่สูงขึ้นแต่จะมีลักษณะที่ไม่หวือหวา จะมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไปบนความระมัดระวังและบนความเข้มงวดในการประเมินฐานะความสามารถในการชำระหนี้ของธนาคาร สถาบันการเงิน และการควบคุมหนี้เสียไม่ให้เพิ่มมากขึ้นเพราะเหตุที่ภาวะหนี้สินครัวเรือนที่มีอยู่ในปัจจุบันยังอยู่ในระดับสูง และในบางกลุ่มรายได้อาจจะยังไม่สามารถที่จะมีสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นได้อีกในขณะนี้ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติแก่ลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอนรวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ปัจจุบัน

บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

ทางบริษัทฯ ได้ร่วมกับธนาคารที่เป็นพันธมิตรโดยร่วมกันทำโปรโมชั่นที่สามารถทำให้ลูกค้ากู้เงินได้ง่ายขึ้น ดอกเบี้ยลดลง โดยให้ธนาคารตรวจสอบความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ (Pre Approved) และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเพื่อให้เตรียมตัวในการขอสินเชื่อและการโอนกรรมสิทธิ์ล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 อุปกรณ์

อุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมเท่ากับ 17.25 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	4.35	บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าซื้อ
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	12.90	บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	17.25		

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีอาคารสำนักงานที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง บริษัทฯ จึงได้ทำสัญญาเช่าและบริการพื้นที่กรรมสิทธิ์ของ บจก.ธนเสฏฐ์ ทาวเวอร์ โดยเช่าพื้นที่ 2,173 ตร.ม. เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อัตราค่าเช่า 100 บาท/ตร.ม. และอัตราค่าบริการ 100 บาท/ตร.ม. กำหนดระยะเวลา 3 ปี โดยเริ่มทำสัญญาเช่าและสัญญาบริการครั้งแรก ตั้งแต่วันที่ 4 กันยายน 2556 และเริ่มคิดค่าเช่าและค่าบริการ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่าแล้ว ผู้เช่ามีสิทธิ์ขอขยายระยะเวลาการเช่าคราวละ 3 ปี ไม่น้อยกว่า 3 คราว และสามารถปรับค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้นได้ ไม่เกิน10% ในกรณีที่มีการขยายระยะเวลาเช่า

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย คือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งแสดงมูลค่าตามบัญชีของต้นทุนงานระหว่างก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ถือครองไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าและการให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ได้แก่

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557*	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>โครงการสำเพ็ง 2 (สาทร-กัลปพฤกษ์)</u> 1.ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 66.14 ตร.ว. ตั้งอยู่ที่อ้อมน้อย และเนื้อที่ 04-3-90.10 ไร่	469.20	JPM เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 60.00 ล้านบาท
2.ที่ดิน เนื้อที่ 81.03 ตร.ว.	4.20	JGL เป็นเจ้าของ **	ไม่มี
3.ที่ดิน เนื้อที่ 21.00 ตร.ว.	1.58	SPZ เป็นเจ้าของ **	ไม่มี
4.ที่ดิน เนื้อที่ 14-2-17.87 ไร่	202.94	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 1,584.00 ล้านบาท
<u>โครงการไมอามี่บางปู</u> 5.ที่ดิน เนื้อที่ 35-1-77.90 ไร่ ตั้งอยู่ที่ บางปู	243.36	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 545.00 ล้านบาท
<u>โครงการทิวลิป อ้อมน้อย</u> 6.ที่ดิน เนื้อที่ 09-1-22.50 ไร่ ตั้งอยู่ที่ อ้อมน้อย	90.05	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 773.27 ล้านบาท
รวมทั้งหมด	**1,011.33**		

หมายเหตุ : *มูลค่าสุทธิตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรวมจำนวน 1,011.33 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของบัญชีโดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 1 มกราคม 2557 จำนวน 260.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นระหว่างงวดจำนวน 251.98 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคาจำนวน 1.37 ล้านบาท และอีกส่วนหนึ่งได้มีการโอนมาจากต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 500.57 ล้านบาท

** อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับบริษัทฯ

JSP Property

	จำนวนที่จอดรถหรือร้านค้า	พื้นที่เช่าตารางเมตร	มูลค่าเมื่อแล้วเสร็จ		กำหนดเสร็จ	เริ่มมีรายได้	ค่าเช่าต่อตารางเมตร	รายได้ต่อเดือน
			ที่ดิน	รวมค่าก่อสร้าง				เดือน
SP2 อาคารจอดรถ เฟส 2	558	-	62,894,998	143,321,676	31 ก.ค. 57	1 ต.ค. 58	**50**	**837,000**
SP2 อาคารจอดรถ เฟส 3	259	-	73,364,213	76,012,270	30 เม.ย. 58	1 ต.ค. 58	**50**	**388,500**
SP2 อาคารจอดรถ เฟส 4	279	-	27,361,747	70,188,744	31 มี.ค. 58	1 ต.ค. 58	**50**	**418,500**
Miami Barzaar	719	6,281	115,500,586	180,946,153	31 มี.ค. 58	1 ต.ค. 58	**450**	**2,826,450**
Miami Mall	69	5,685	104,540,810	155,760,597	30 มิ.ย. 58	1 ต.ค. 58	**450**	**2,558,250**
Tulip mall	36	4,665	85,754,751	140,815,047	31 พ.ค. 58	1 ต.ค. 58	**650**	**3,032,250**
SP2 Park	125	5,557	91,382,161	98,368,722	30 มิ.ย. 58	1 ต.ค. 58	**594**	**3,300,858**
SP2 ตลาดน้ำ	184	1,656	139,283,849	54,950,477	30 มิ.ย. 58	1 ต.ค. 58	**1,050**	**1,738,800**
SP2 Plaza	168	1,000	51,325,515	164,502,522	30 ก.ย. 58	1 ต.ค. 58	**2,150**	**2,150,000**
รวมพื้นที่		**24,844**	**751,408,630**	**1,084,866,208**			**ต่อเดือน**	**17,253,608**
			รวมต้นทุน	**1,836,274,838**			**ต่อปี**	**207,043,296**

4.1.3 ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาแล้ว และที่ดินและสิ่งปลูกสร้างระหว่างพัฒนา โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 4,169.71 ล้านบาท สรุปเป็นแต่ละโครงการได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2557	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	
					ลักษณะ	ภาระผูกพัน
1. สำเพ็ง 2 เฟส 1	อาคารพาณิชย์	23-0-62.40	75.37[1/]	CNC	-	-
2. สำเพ็ง 2 เฟส 2	อาคารพาณิชย์	39-0-95.60	115.84[2/]	JGL	-	-
3. สำเพ็ง 2 เฟส 3	อาคารพาณิชย์	4-0-99.70	268.81[3/]	SPZ และ JPM	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน	ภาระค้ำประกันรวม 180.46 ล้านบาท
4. สำเพ็ง 2 เฟส 4	อาคารพาณิชย์	51-2-92.68	2,057.75[4/]	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน	ภาระค้ำประกันรวม 1,584.00 ล้านบาท
5. ทิวลิป สแควร์	อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม ศูนย์การค้าชุมชน	23-2-93.08	487.44[5/]	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน	ภาระค้ำประกันรวม 773.27 ล้านบาท
6. ไมอามี่ บางปู	คอนโดมิเนียม ศูนย์การค้าชุมชน	84-1-32.30	728.28[5/]	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน	ภาระค้ำประกันรวม 545.00 ล้านบาท
7. สำเพ็ง 2 เรสซิเด้นท์	คอนโดมิเนียม	19-3-99.70	436.22 [7/]	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน	ภาระค้ำประกันรวม 176.80 ล้านบาท
รวมทั้งหมด			4,169.71			

หมายเหตุ : ประเมินราคาทรัพย์สินทั้งหมดโดยบริษัท แพนซ์ อินทิเกรดเต็ด พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557, วันที่ 31 ธันวาคม 2556, วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และวันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (บาท)			
	วันที่ 31 ธ.ค.2554	วันที่ 31 ธ.ค.2555	วันที่ 31 ธ.ค.2556	วันที่ 31 ธ.ค.2557
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	48,623	163,984	3,878,434	7,591,259

4.3 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีบริษัทย่อยทั้งหมด 4 บริษัท คือ

1. บริษัท ไชน่า เซ็นเตอร์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด (“CNC”)
2. บริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด้นท์แลนด์ จำกัด (“JGL”)
3. บริษัท สำเพ็ง 2 พลาซ่า จำกัด (“SPZ”)
4. บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ แมนเนจเมนท์ จำกัด (“JPM”)

ทั้งนี้บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าว ตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยวิธีราคาทุน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ (ล้านบาท)
CNC	150.00	150.00	89.98	134.97	134.97
JGL	200.00	200.00	99.99	199.97	199.97
SPZ	110.00	110.00	99.99	109.97	109.97
JPM	300.00	300.00	99.99	300.00	300.00
รวมทั้งสิ้น					**744.91**

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในด้านนโยบายการลงทุน เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในอนาคต ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2557 จึงได้มีการกำหนดแนวทางการลงทุนไว้ดังนี้

- การลงทุนในบริษัทอื่นนั้น จะมีทั้งการร่วมกับผู้ร่วมทุนเพื่อจัดตั้งบริษัทใหม่และการเข้าซื้อหุ้นในบริษัทอื่น โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการเข้าร่วมทุนกับผู้ร่วมทุนที่มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจและบริหารงานที่ไปในทิศทางเดียวกับของบริษัท

- ธุรกิจที่จะเข้าร่วมลงทุนจะต้องเป็นธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจปัจจุบันของบริษัทฯ โดยการเข้าลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น จะต้องเป็นไปตามนโยบายการดำเนินธุรกิจและแผนยุทธศาสตร์ของบริษัทฯ

- ธุรกิจที่จะเข้าลงทุนจะต้องผ่านการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน แนวโน้มของธุรกิจ รวมถึงประเมินอัตราผลตอบแทนและความเสี่ยงในอนาคต

- การเข้าลงทุนจะต้องไม่ทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่องต่อบริษัทฯและบริษัทย่อย

- บริษัทฯ จะลงทุนในสัดส่วนที่สูงพอเพื่อให้สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่เข้าไปร่วมลงทุนได้

- บริษัทฯ จะทบทวนการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจของบริษัทฯ ในแต่ละขณะ

- การลงทุนจะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547

- บริษัทฯ จะควบคุมดูแลบริษัทที่เข้าไปลงทุนด้วยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยตัวแทนดังกล่าวของบริษัทฯ จะต้องเป็นบุคคลซึ่งปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่บริษัทเข้าไปลงทุน โดยตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมตามระเบียบและกฎเกณฑ์ซึ่งกำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมนั้นๆ

นโยบายการบริหารงานบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานในกรณีที่บริษัทย่อย จะดำเนินการซื้อหรือขายทรัพย์สิน หรือตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ การดำเนินการในเรื่องดังกล่าว บริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องก่อนทุกครั้ง นอกจากนี้ หากบริษัทย่อยมีการดำเนินการที่อาจเกิดผลเสียหายต่อบริษัทฯ

ตัวแทนของบริษัทฯ ที่เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทนั้นๆ ต้องรายงานให้คณะกรรมการของบริษัทฯ รับทราบ และขอมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ก่อนการดำเนินการใดๆ ต่อไป

4.4 สรุปสัญญาหลักที่สำคัญในการดำเนินงาน

4.4.1 สัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง

สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างของบริษัทฯและบริษัทย่อย ได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญาไว้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยสรุปสาระสำคัญเงื่อนไขหลักได้ดังนี้

คู่สัญญา	บริษัท (“ผู้ว่าจ้าง”) และคู่สัญญา (“ผู้รับจ้าง”)
เงื่อนไขการว่าจ้าง	■ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะสั่งให้ผู้รับจ้างเปลี่ยนแปลงแก้ไขงานส่วนใดส่วนหนึ่งที่เห็นว่าไม่ถูกต้องตามแบบแปลนหรือการก่อสร้างไม่ดี ■ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิแก้ไขเพิ่มเติม ลดหรือเพิ่มงานจากแบบก่อสร้าง โดยไม่ต้องทำสัญญาใหม่ โดยผู้ว่าจ้างจะแจ้งให้ทราบเป็นหนังสือ ก่อนการดำเนินการ ■ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเปลี่ยนแปลงวัสดุที่ใช้ได้ โดยหากเป็นการเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมนอกจากแบบและสัญญาที่ระบุไว้ ผู้ว่าจ้างจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทุกประการ ■ ผู้ว่าจ้าง ตัวแทน/หรือ ผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้าง มีสิทธิสั่งระงับการก่อสร้างหรือสั่งให้รื้อถอนเปลี่ยนแปลงแก้ไขหากเห็นว่าผลงานที่ ผู้รับจ้างกระทำขึ้นผิดจากแบบก่อสร้างหรือรายละเอียดที่ตกลงกันไว้ หรือวัสดุสัมภาระที่ใช้หรือที่จะใช้ไม่มีคุณภาพดี หรือไม่ตรงตามแบบที่ตกลงกันไว้ เมื่อผู้รับจ้างได้รับคำสั่งแล้ว จะต้องปฏิบัติตามคำสั่งทันทีโดย ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการแก้ไขนั้นๆ ■ ผู้ว่าจ้างมีที่ปรึกษาและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง มีอำนาจตรวจสอบงานก่อสร้างได้ทุกเวลาตลอดจนช่วยชี้แจงแบบก่อสร้าง แก้ปัญหางานก่อสร้าง ตรวจสอบงาน และอนุมัติการเบิกงวดงานเบื้องต้น โดย ผู้รับจ้าง จะต้องให้ความร่วมมือและอำนวยความสะดวกในการควบคุมงานและตรวจสอบงานให้เป็นไปตามแบบ BOQ ■ การเพิ่มลดงานก่อสร้าง ทั้งสองฝ่ายจะต้องตกลงราคาค่าจ้างเพิ่มลดตามปริมาณที่เป็นจริงและราคาต่อหน่วยที่ระบุตามเอกสารแนบท้ายสัญญานี้ก่อนการดำเนินงานนั้นๆ การเพิ่มปริมาณงานก่อสร้างไม่เป็นเหตุให้ขยาย

	ระยะเวลาการก่อสร้าง เว้นแต่จะได้รับอนุมัติจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร ■ วัสดุที่นำมาใช้งานทุกชนิด ผู้รับจ้างจะต้องส่งตัวอย่างหรือลายละเอียดเพื่อขออนุมัติจากผู้ควบคุมงานตรวจสอบก่อน ไม่น้อยกว่า 10 วันทำการ เมื่อได้รับอนุมัติแล้ว จึงจะนำเข้ามาใช้งานได้ ■ ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีสัญญาประกันภัยเบ็ดเตล็ดครอบคลุมความเสียหายต่อบุคคลและทรัพย์สินที่เกิดขึ้นในสถานที่ก่อสร้างและสถานที่ใกล้เคียง ผู้รับจ้างจะรับผิดชอบในความเสียหายที่เกิดขึ้นภายในพื้นที่ก่อสร้าง ไม่ว่าจะเกิดขึ้นแก่ทรัพย์สินและ/หรือแก่บุคคลใดๆตลอดเวลาที่ผู้รับจ้างรับผิดชอบงานที่จ้าง ■ เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับมอบอาคารมาแล้วก็ตาม เมื่อมีผู้ซื้ออาคารต้องการให้เก็บความเรียบร้อยก่อนรับโอน ผู้รับจ้างต้องจัดหาคนงานและวัสดุเข้ามาเก็บงานความเรียบร้อยจนลูกค้ารับโอน ■ ผู้รับจ้างจะรับผิดชอบต่อคุณภาพของงานและฝีมือการปฏิบัติงานต่อไปอีก 1 ปี ภายหลังวันที่ผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานครั้งสุดท้ายเป็นหนังสือจากผู้ลงนามตามสัญญาแล้ว หากมีความเสียหายใดๆ เกิดขึ้นภายในกำหนดเวลา ผู้รับจ้างจะเป็นผู้รับผิดชอบงานแก้ไขดังกล่าวโดยเร็วไม่เกิน 3 วันนับตั้งแต่ได้รับแจ้งจากผู้ว่าจ้าง ■ ผู้รับจ้างจะไม่โอนสิทธิและหน้าที่ในการรับประกันผลงานตามสัญญานั้นให้แก่บุคคลใดๆ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร ■ เงินประกันผลงานของผู้รับจ้าง ทางผู้ว่าจ้างจะหักเงินประกันผลงาน 3% ของทุกงวดที่มีการตั้งเบิกและทางผู้ว่าจ้างจะคืนเงินประกันผลงานให้ผู้รับจ้างครึ่งหนึ่งของที่หักไว้เมื่อส่งงานงวดสุดท้ายแล้ว 6 เดือนโดยไม่พบความชำรุดบกพร่อง และส่วนที่เหลือจะคืนให้เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 12 เดือน โดยนับจากการส่งงานงวดสุดท้ายของผู้รับจ้าง แต่หากพบว่างานที่ผู้รับจ้างได้ทำนั้นมีความชำรุดบกพร่อง มีมูลค่าการซ่อมแซมมากกว่าเงินประกันผลงานที่หักไว้ เมื่อผู้ว่าจ้างได้แจ้งให้เข้ามาซ่อมแซมแล้วผู้รับจ้างไม่เข้ามาซ่อมแซม ผู้ว่าจ้างมีสิทธิหักเงินประกันผลงานได้ทั้งหมด แต่หากเงินประกันผลงานที่หักไว้ไม่เพียงพอต่อการซ่อมแซม ผู้รับจ้างยังคงต้องรับผิดชอบชดใช้เงินค่างานส่วนที่เกินจากการซ่อมแซมให้ผู้ว่าจ้างจนครบ

	■ การทำสัญญาเป็นการเหมารวม ผู้รับจ้างต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จตามแบบกำหนด หากมีส่วนหนึ่งส่วนใดที่ในแบบไม่ได้ระบุให้ แต่ในการใช้งานต้องมี ผู้รับจ้างต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จ หากผู้รับจ้างแก้ไขงานหรือเพิ่มลดงาน ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาราคาต่อหน่วยที่เสนอหรือในดุลยพินิจของผู้ว่าจ้าง ■ ผู้รับจ้างจะต้องจัดหาอุปกรณ์เครื่องใช้ประจำตัวพนักงานของผู้รับจ้างให้ครบถ้วนและจะต้องปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎระเบียบความปลอดภัยในการทำงานตามกฎกระทรวงกำหนดมาตรฐานในการบริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเกี่ยวกับงานก่อสร้าง พ.ศ. 2551 และกฎระเบียบของผู้ว่าจ้าง หากผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติ บริษัทฯ จะถือว่ามีความผิดในสัญญาที่ได้ตกลงกัน ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่รับผิดชอบความเสียหายและอันตรายที่เกิดขึ้นในบริเวณพื้นที่ ที่ผู้รับจ้างรับผิดชอบอยู่ไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ทั้งสิ้น
เงื่อนไขการชำระเงิน	■ ผู้ว่าจ้างจะชำระเงินค่าจ้างให้ผู้รับจ้างเมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการก่อสร้างตามงวดงานแล้วเสร็จ โดยแบ่งชำระตามงวดงานการก่อสร้างที่ได้ตกลงกันไว้ ■ ค่าจ้างเหมาทำงานรวมค่าวัสดุ, อุปกรณ์, ค่าแรงต่างๆ, ภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามผลงานการก่อสร้างที่แล้วเสร็จเป็นงวดๆ และผ่านการตรวจรับงานของผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนของผู้ว่าจ้างหรือผู้ควบคุมงาน ■ ผู้รับจ้างจะต้องส่งงานแต่ละงวดเป็นลายลักษณ์อักษรผ่านผู้ควบคุมงานและผู้ว่าจ้างจะจ่ายชำระค่างานงวดนั้นๆ ภายใน 7 วัน นับจากผู้ควบคุมงานได้ตรวจรับงานแล้ว ■ หากผู้ว่าจ้างได้ชำระหนี้จำนวนใดๆแทนผู้รับจ้างอันเนื่องมาจากการงานที่ทำตามสัญญานี้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิหักเงินจำนวนดังกล่าวออกจากเงินค่าจ้างตามสัญญานี้ได้ โดยถือว่าผู้รับจ้างให้ความยินยอมแล้ว ■ ผู้ว่าจ้างจะหักเงินประกันเพื่อเป็นการค้ำประกันผลงาน (Retention) ในอัตราร้อยละ 3 จากเงินที่ได้รับทุกครั้งจากการส่งงวดงานการก่อสร้าง
เงื่อนไขการผิดสัญญา	■ ถ้าผู้รับจ้างดำเนินการล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ในสัญญาโดยไม่มีเหตุอันควรและไม่ได้รับอนุมัติจากผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างยินดีให้หักเงินค่าปรับอัตราร้อยละ 0.3 ของค่าจ้างตามสัญญานี้ต่อวัน จากค่างวดงานงวดสุดท้ายจนกว่างานจะแล้วเสร็จ และเงินค่าเสียหายอื่นที่เกิดขึ้นจากการทำงานล่าช้า อันเกิดมาจากความผิดพลาดของผู้รับจ้าง เช่น ค่าจ้างที่จะจ้างผู้ควบคุมงาน เป็นต้น ■ ถ้างานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดไว้ในแต่ละช่วงของการตรวจสอบผลงานโดยไม่มีเหตุอันควร ทางผู้ว่าจ้างสามารถเข้าทำการจัดหาวัสดุและแรงงาน

	เข้าทำงานให้แทนผู้รับจ้าง เพื่อเป็นการเร่งรัดงานให้ทันแผนงานที่ตกลงไว้ ส่วนในเรื่องมูลค่าวัสดุและแรงงานให้หักออกจากมูลค่าสัญญาก่อสร้างในงวดนั้นได้ทันทีโดยผู้รับจ้างยินยอม

4.4.2 **สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร (มีสิ่งปลูกสร้าง)**

สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรรพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัทฯและบริษัทย่อย ได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญาไว้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยสรุปสาระสำคัญเงื่อนไขหลักได้ดังนี้

คู่สัญญา	บริษัท (“ผู้จะขาย”) และคู่สัญญา (“ผู้จะซื้อ”)
เงื่อนไขการชำระเงินและการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์	■ ผู้จะซื้อตกลงให้ถือเอาเงินมัดจำที่ผู้จะซื้อได้ชำระในวันที่จองซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เงินมัดจำที่ผู้จะซื้อได้ชำระในวันทำสัญญา และเงินดาวน์ที่ผ่อนชำระตามงวดในสัญญา รวมเป็นเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ที่ผู้จะซื้อได้ชำระให้แก่ผู้จะขายเป็นการชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ■ ผู้จะซื้อตกลงชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่เหลืองวดสุดท้ายในวันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ภายในวันที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร (มีสิ่งปลูกสร้าง) และยินยอมให้ผู้จะขายโอนกรรมสิทธิ์ต่างๆ ไม่เกิน 90 วัน นับแต่วันครบกำหนดข้างต้นด้วย ■ ในการชำระเงินค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ผู้จะขายต้องออกหลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อผู้จะขายหรือผู้รับเงินให้แก่ ผู้จะซื้อ และผู้จะขาย ยอมรับว่าหลักฐานการชำระเงินดังกล่าว และหลักฐานการชำระหนี้บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์หรือหนี้จำนองของผู้จะซื้อ เป็นหลักฐานการแสดงการชำระราคาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างด้วย
เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติของผู้จะขายและผู้จะซื้อ	■ ผู้จะขายต้องจัดให้มีสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะในโครงการจัดสรรที่ดินตามที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน จังหวัดกรุงเทพมหานคร และตามที่ผู้จะขาย ได้โฆษณาไว้ ทั้งนี้การจัดให้มีบริการสาธารณะอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน ■ ผู้จะขายจะโอนกรรมสิทธิ์มาตรวัดปริมาตรและปริมาณการใช้สาธารณูปโภคให้เป็นชื่อผู้จะซื้อ ภายใน 30 วัน นับแต่วันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมดังกล่าวเป็นของ ผู้จะซื้อ

	■ ผู้จะขาย รับรองว่า ผู้จะขายได้รับอนุญาตให้ก่อสร้างอาคารแล้วตามใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร ■ ผู้จะขายจะก่อสร้างอาคารตามที่ตกลงกันไว้ โดยจัดหาวัสดุที่มีคุณภาพดี ตามที่กำหนดในแบบแปลนการก่อสร้าง หากไม่สามารถหาวัสดุตามที่กำหนดไว้จากท้องตลาด ผู้จะขาย ต้องจัดหาวัสดุที่มีคุณภาพเทียบเท่าหรือดีกว่ามาทำการก่อสร้าง ผู้จะขาย ได้จัดหาผู้ควบคุมงานที่มีความรู้ความสามารถเพื่อควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบแปลนการก่อสร้างตามสัญญานี้ด้วยแล้ว ■ เมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมที่จะโอนกรรมสิทธิ์ ผู้จะขายต้องขนย้ายเครื่องมือเครื่องใช้ วัสดุอุปกรณ์เหลือใช้ และสิ่งรกรุงรังออกไปให้พ้นบริเวณที่ก่อสร้าง พร้อมทั้งกลบเกลี่ยพื้นดินและทำความสะอาดบริเวณดังกล่าวให้เรียบร้อยอยู่ในสภาพที่ผู้จะซื้อสามารถเข้าอยู่ได้ทันที ■ ผู้จะซื้อยินยอมที่จะออกค่าใช้จ่ายในการใช้บริการและค่าบำรุงรักษาบริการสาธารณะ ตามอัตราและระยะเวลาที่กำหนด ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ หลังจากนั้นชำระปีต่อปี ■ ผู้จะซื้อต้องไม่ใช้อาคารประกอบกิจการที่มีกลิ่นเหม็น สกปรกเลอะเทอะ หรือกิจการเป็นที่รังเกียจหรือก่อให้เกิดเสียงดังเป็นที่รบกวน หรือใช้สิทธิ์ในพื้นที่ส่วนกลางเช่น ถนน ให้เป็นที่กีดขวางหรือก่อความเดือดร้อนรำคาญแก่เพื่อนบ้านหรือบุคคลทั่วไป ■ ผู้จะซื้อ ต้องไม่ใช้อาคารประกอบกิจการที่ผิดกฎหมาย หรือขัดต่อความสงบเรียบร้อย หรือศีลธรรมอันดีงามของประชาชน และต้องไม่ก่อความรำคาญรบกวนความสงบสุขแก่ผู้อยู่ใกล้เคียง และไม่ยอมให้บุคคลอื่นกระทำการดังกล่าวในอาคาร
เงื่อนไขการผิดนัดชำระ	■ ผู้จะขายจะแจ้งวันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างให้ ผู้จะซื้อทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน และหากผู้จะซื้อไม่ดำเนินการหรือไม่ยอมรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างภายใน 10 วัน นับจากวันที่กำหนดโอนกรรมสิทธิ์ ถือว่า ผู้จะซื้อผิดสัญญา และผู้จะซื้อยินยอมให้ ผู้จะขายริบเงินที่ผู้จะซื้อได้ชำระมาแล้วทั้งสิ้น
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	■ คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาไม่ว่าข้อหนึ่งข้อใด ให้ถือว่าผิดสัญญาทั้งหมด คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิ์บอกเลิกสัญญา และเรียกค่าเสียหายได้ตามกฎหมาย

	▪ กรณีการแบ่งการชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างไม่เกิน 3 งวด และผู้จะซื้อ ผิดนัดไม่ชำระงวดใดงวดหนึ่งหรือกรณีแบ่งการชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูก-สร้างเกิน 3 งวด และผู้จะซื้อผิดนัดไม่ชำระตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกัน โดยเมื่อ ผู้จะขายได้บอกกล่าวทวงถามเป็นหนังสือโดยให้เวลาไม่น้อยกว่า 30 วันแล้ว ผู้จะซื้อ ยังไม่ชำระ ผู้จะขายมีสิทธิ์บอกเลิกสัญญาได้ทันที และยินยอมให้ ผู้จะขายริบเงินที่ ผู้จะซื้อได้มีการชำระให้กับผู้จะขายมาแล้วทั้งหมด แต่ในกรณีที่ผู้จะขายผิดสัญญา ผู้จะขายยินยอมคืนเงินที่ ผู้จะซื้อ ได้ชำระมาแล้วทั้งหมดเช่นกัน
การเปลี่ยนสัญญา	▪ หากผู้จะซื้อมีความประสงค์จะโอนสิทธิ์ตามสัญญานี้ จะต้องได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้จะขายก่อน และผู้จะซื้อจะต้องแจ้งให้ผู้รับโอนสิทธิ์ ทราบถึงระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของ ผู้จะขาย และจะต้องปฏิบัติตามสัญญาฉบับนี้ทุกประการ ในกรณีนี้ ผู้จะซื้อ ยินยอมชำระค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการโอนสิทธินี้ให้แก่ผู้จะขายตามที่ตกลงกัน
เงื่อนไขในการรับผิดในความชำรุดบกพร่อง	▪ ผู้จะขายตกลงรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของโครงสร้าง วัสดุ อุปกรณ์ ที่ได้ทำการก่อสร้าง ติดตั้ง ตามแบบแปลนที่ได้รับอนุญาตจากทางราชการ ภายในกำหนด 6 เดือน นับแต่วันโอนกรรมสิทธิ์ หากแต่ไม่รวมถึงความชำรุดบกพร่อง ที่เกิดจากการที่ผู้จะซื้อ ทำการแก้ไขดัดแปลงสิ่งปลูกสร้างที่ซื้อขายโดยไม่ได้รับความยินยอมจาก ผู้จะขาย

4.4.3 **สัญญาจ้างบริหารโครงการ**

สัญญาจ้างบริหารโครงการโดยผู้ว่าจ้างคือ บริษัทฯ และ ผู้รับจ้างบริหารโครงการคือ JPM โดยบริษัทฯและบริษัทย่อยจะกำหนดเงื่อนไขในสัญญาไว้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยสรุปสาระสำคัญเงื่อนไขหลักได้ดังนี้

คู่สัญญา	บริษัทฯ CNC JGL SPZ (“ผู้ว่าจ้าง”) และคู่สัญญา JPM (“ผู้รับจ้าง”)
เงื่อนไขการดำเนินงานของ ผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้าง	▪ ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดและต้องจัดทำแผนงานการตลาด การส่งเสริมการขาย และแผนการประชาสัมพันธ์สื่อต่างๆของโครงการ เสนอให้ผู้ว่าจ้างพิจารณาและอนุมัติดำเนินการ และผู้รับจ้างจะต้องบริหารงานขายและการตลาดให้เป็นตามแผนการขายที่ได้รับอนุมัติ

	■ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ออกแบบบ้าน ผังโครงการ ภาพเปอร์สเป็คทีฟ ผังโครงการรายละเอียด วัสดุในการก่อสร้างและแสดงรายการคำนวณค่าก่อสร้าง ■ ผู้รับจ้างจะต้องเสนอแผนงานในการก่อสร้าง ให้สอดคล้องกับแผนการตลาด และควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง ■ ผู้รับจ้างประสานงานกับสถาบันการเงินเพื่อจัดหาสินเชื่อให้กับลูกค้า ประสานงานกับลูกค้าในการตรวจรับงานและการโอนกรรมสิทธิ์ ■ ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำรายงานการขาย การรับเงินจอง การรับเงินทำสัญญาและการรับเงินโอนส่งให้ผู้ว่าจ้างเป็นรายวัน ■ ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำรายงานการความคืบหน้าการก่อสร้าง เป็นประจำทุกสัปดาห์และประจำเดือน
เงื่อนไขในการจ่ายค่าตอบแทน	■ ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าตอบแทนค่าบริหารโครงการให้ผู้รับจ้างในอัตราร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการ โดยชำระค่าบริหารโครงการตามเปอร์เซ็นต์งานก่อสร้างที่แล้วเสร็จของเดือนก่อน[1] ■ ผู้รับจ้างสามารถวางบิลและรับชำระเงินได้ตามรอบเวลาที่ ผู้ว่าจ้างกำหนด
ระยะเวลาสัญญา	12 เดือน หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีความประสงค์จะต่อสัญญาจะต้องแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนครบกำหนดสัญญา 30 วัน
เงื่อนไขการผิดสัญญา	■ หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประพฤติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ประสงค์จะขอเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด ให้แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่อีกฝ่ายหนึ่งทราบก่อนล่วงหน้า 30 วัน ■ หากเป็นกรณีที่ก่อให้เกิดความเสียหายขึ้นกับคู่สัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่ก่อให้เกิดความเสียหายจะต้องรับผิดชอบความเสียหายตามที่เกิดขึ้นจริง

4.4.4 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการอาคารสำนักงาน (สัญญาบริการถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาเช่า)

[1] โดยอัตราและวิธีการชำระเงินดังกล่าวจะใช้กับ โครงการสำเพ็ง 2 เฟส 4 โครงการทิวลิปสแควร์ โครงการไมอามี่ โครงการสำเพ็ง 2 เรสซิเดนซ์ และโครงการในอนาคต สำหรับโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 1-3 อัตราและวิธีการชำระเงิน จะเป็นดังนี้ “ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบริหารโครงการให้ผู้รับจ้างในอัตราร้อยละ 2.00 ของมูลค่าโครงการ โดยชำระค่าบริหารโครงการตามเปอร์เซ็นต์งานก่อสร้างที่แล้วเสร็จของเดือนก่อน

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้เช่าและผู้รับบริการ”) และคู่สัญญา บริษัท ธนเสฎฐ์ ทาวเวอร์ จำกัด (“ผู้ให้เช่าและผู้ให้บริการ”)
วันที่ลงนามในสัญญา	4 กันยายน 2556
เงื่อนไขการเช่า	■ ผู้เช่าจะเช่าและรับบริการในพื้นที่ทั้งหมด 1,728 ตรม. ■ ผู้เช่าจะใช้สถานที่เช่าเพื่อเป็นสำนักงานของผู้เช่าในการประกอบกิจการของผู้เช่าเท่านั้น ■ ผู้เช่าจะดูแลสถานที่เช่าให้สะอาดและถูกสุขอนามัยอยู่ตลอดเวลา และจะซ่อมแซมความเสียหายใดๆ ให้อยู่ในสภาพดี ■ ผู้เช่าจะอนุญาตให้ผู้ให้เช่าหรือผู้แทนเข้าตรวจตราสถานที่เช่าได้ตลอดเวลาอันสมควร และหากผู้ให้เช่าแจ้งให้ซ่อมแซมแก้ไข ผู้เช่าต้องดำเนินการภายใน 30 วัน ■ ผู้เช่าจะไม่ให้เช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้แก่บุคคลอื่นใด เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าแล้ว ■ ผู้เช่าจะไม่สร้าง ต่อเติม หรือติดตั้ง ท่อ สายไฟ หรือเสาในสถานที่เช่า และจะไม่ทำการแก้ไขดัดแปลง หรือต่อเติมสถานที่เช่า โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าเสียก่อน ■ ตลอดระยะเวลาการเช่าและระยะเวลาที่จะขยายออกไป ผู้ให้เช่าจะทำประกันภัยไว้กับบริษัทประกันภัยหลักในประเทศไทย คุ้มครองความเสียหาย สูญหาย สำหรับสถานที่เช่าโดยให้ผู้ให้เช่ารับผลประโยชน์ ในส่วนของทรัพย์สินของผู้เช่า ผู้เช่าเป็นผู้จัดทำประกันภัยเอง หากเกิดอัคคีภัย การโจรกรรม รวมทั้งเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่ง และทรัพย์สินของผู้เช่าที่เก็บรักษาไว้สถานที่เช่าให้ผู้เช่าเป็นผู้รับผลประโยชน์ ■ ในกรณีที่ผู้ให้เช่ามีการขายหรือโอนสถานที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น บุคคลอื่นดังกล่าวจะมีสิทธิและหน้าที่ต่อผู้เช่าเช่นเดียวกับผู้ให้เช่าตามสัญญานี้ทุกประการ โดยผู้เช่าจะลงนามในหนังสือรับทราบการโอนสิทธิ โดยการโอนสิทธิดังกล่าวจะต้องไม่เป็นผลให้ผู้เช่ามีความรับผิดมากกว่าที่มีอยู่เดิมตามสัญญานี้
เงื่อนไขการบริการ	■ ผู้รับบริการจะชำระค่าไฟฟ้าและน้ำประปาตามจำนวนที่ได้ใช้ไปในสถานที่เช่าให้แก่ผู้ให้บริการ ภายใน 5 วัน นับแต่วันที่ปรากฏในใบแจ้งหนี้ ซึ่งออกโดยผู้ให้บริการ โดยจะเป็นอัตราตามจริงที่ผู้ให้บริการจ่ายไป

	■ ผู้ให้บริการจะจัดให้มีพนักงานรักษาความปลอดภัยและพนักงานทำความสะอาดไว้บริการ โดยเป็นค่าใช้จ่ายของผู้ให้บริการ
เงื่อนไขการชำระเงิน	■ ผู้เช่าจะจ่ายค่าเช่าและค่าบริการรายเดือน ในอัตราค่าเช่า 100 บาท/ตร.ม. และอัตราค่าบริการ 100 บาท/ตร.ม. ■ เริ่มคิดค่าเช่าและค่าบริการ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 ■ ปรับเพิ่มขึ้นได้ไม่เกิน 10% เฉพาะกรณีที่มีขยายระยะเวลาเช่าและบริการเท่านั้น ■ ผู้เช่าชำระเงินประกันการเช่าและการบริการให้แก่ผู้ให้เช่าและให้บริการ จำนวนรวม 1,036,800 บาท และจะได้รับคืนเมื่อยกเลิกสัญญาเช่าและสัญญาบริการ
ระยะเวลาการเช่าและบริการ	3 ปี นับจากวันที่ลงนามในสัญญา ผู้เช่ามีสิทธิขยายระยะเวลาเช่าได้ไม่น้อยกว่า 3 คราวๆละ 3 ปี ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขเดิม โดยระยะเวลาของการรับบริการให้เป็นไปตามระยะเวลาการเช่า
การยกเลิกสัญญา	■ หากผู้ให้เช่าทำผิดข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญา และไม่ทำการแก้ไขภายใน 30 วัน หลังจากที่ได้รับการบอกกล่าวเป็นหนังสือจากผู้เช่าให้ทำการแก้ไขดังกล่าว ผู้เช่าบอกเลิกสัญญาได้ โดยไม่ถือว่าผู้เช่าผิดสัญญา ■ กรณีที่ผู้เช่า ขอยกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนดระยะเวลาเช่า หรืออยู่ไม่ครบกำหนดระยะเวลาเช่า หรือผู้ให้เช่าผิดสัญญาเช่าตามสัญญานี้ ผู้เช่าสามารถบอกเลิกสัญญาเป็นหนังสือภายใน 90 วัน โดยไม่ถือว่าผู้เช่าผิดสัญญา ■ ผู้เช่าไม่ชำระเงินค่าเช่า ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน เป็นเวลา 30 วัน หลังจากครบกำหนดชำระ ■ ผู้เช่าทำผิดข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญานี้และไม่แก้ไขความผิดดังกล่าวภายใน 30 วัน หลังจากวันที่ผู้ให้เช่าได้บอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้เช่าทำการแก้ไข

4.4.5 สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

จัดทำขึ้นเพื่อกำหนดเป็นคำรับรองของบริษัทที่อาจจะมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ เกี่ยวกับการไม่ดำเนินการธุรกิจใดๆ ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยประกอบไปด้วย 3 กลุ่ม รายละเอียดดังนี้

4.4.5.1 **สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์** สำหรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินสิทธิการเช่าระยะยาว **(ที่ดินเช่า)** ซึ่งสัญญาดังกล่าวจะประกอบไปด้วย 1) ในนามบริษัทและ 2) ในฐานะกรรมการ/ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

1) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินเช่า) ในนามบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินสิทธิการเช่าระยะยาว (“ผู้ให้คำรับรอง”) (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	▪ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ▪ ภายหลังจากที่สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวครบกำหนดหรือมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทผู้ให้คำรับรองได้ดำเนินการพัฒนาโครงการจนแล้วเสร็จและปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้คำรับรอง จะหยุดดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้คำรับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ▪ ณ วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรอง รับรองว่า ไม่มีสิทธิการเช่าที่ดินระยะยาวอื่นใดนอกเหนือจากสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว/หรือแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	▪ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

2) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินเช่า) ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ กรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินสิทธิการเช่าระยะยาว (“ผู้ให้คำรับรอง”) (ตาม

	รายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ■ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ■ ภายหลังจากที่สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวครบกำหนดหรือมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทผู้ให้คำรับรองได้ดำเนินการพัฒนาโครงการจนแล้วเสร็จและปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้คำรับรอง จะหยุดดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้คำรับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ■ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้จนถึง 3 ปีภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง ผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง รวมถึงไม่เข้าเป็นกรรมการและ/หรือ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทตั้งแต่ร้อยละ 10 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (ไม่ว่าเพียงผู้เดียวหรือร่วมกับบุคคลอื่นในนามของตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกับตน) หรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจอันมีสภาพและลักษณะอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันอันอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัทฯและบริษัทย่อย
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	■ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

4.4.5.2 **สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์** สำหรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินกรรมสิทธิ์ (ที่ดินกรรมสิทธิ์) ของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งในสัญญาดังกล่าวจะประกอบไปด้วย 1) ในนามบริษัทและ 2) ในฐานะกรรมการ/ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

1) <u>สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินกรรมสิทธิ์) ในนามบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์</u>

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ บริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินกรรมสิทธิ์ (“ผู้ให้คำรับรอง”) (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	■ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ■ ภายหลังจากที่ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรองจนแล้วเสร็จ และปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้คำรับรอง จะหยุดดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้คำรับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ■ ณ วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรอง รับรองว่า ไม่มีแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	■ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

2) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินกรรมสิทธิ์) ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ กรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินกรรมสิทธิ์ (“ผู้ให้คำรับรอง”) (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ■ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง

	▪ ภายหลังจากที่บริษัทผู้ให้คำรับรอง ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการจนแล้วเสร็จและปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้คำรับรอง จะหยุดดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้คำรับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ▪ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้จนถึง 3 ปีภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง ผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง รวมถึงไม่เข้าเป็นกรรมการและ/หรือ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทตั้งแต่ร้อยละ 10 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (ไม่ว่าเพียงผู้เดียวหรือร่วมกับบุคคลอื่นในนามของตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกับตน) หรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจอันมีสภาพและลักษณะอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันอันอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัทฯและบริษัทย่อย
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	▪ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

4.4.5.3 **สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์** สำหรับกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งในเรื่องธุรกิจเดียวกัน (บจก.บุญยงทัศนีย์และบจก.ทัศนีย์ นิเวศน์) ซึ่งการลงนามในสัญญาดังกล่าวจะประกอบไปด้วย 1) ในนามบริษัทและ 2) ในฐานะกรรมการ/ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

1) <u>สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่</u>

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) <u>กับ</u> คู่สัญญา คือ กลุ่มบริษัทของ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งในเรื่องธุรกิจเดียวกัน (“ผู้ให้คำรับรอง”)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	▪ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้จนถึง 3 ปี ภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทฯ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการพัฒนาโครงการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันและก่อให้เกิดความเสียหายกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย

	▪ ณ วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรอง รับรองว่า ไม่มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	▪ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

2) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทของ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ กรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งในเรื่องธุรกิจเดียวกัน (“ผู้ให้คำรับรอง”)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ▪ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้จนถึง 3 ปี ภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ บริษัทของผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันและก่อให้เกิดความเสียหายกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย ▪ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้จนถึง 3 ปี ภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ของผู้ให้คำรับรอง ผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันและก่อให้เกิดความเสียหายกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย รวมถึงไม่เข้าเป็นกรรมการและ/หรือ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทอื่นๆ ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (ไม่ว่าเพียงผู้เดียวหรือร่วมกับบุคคลอื่นในนามของตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกับตน) หรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจอันมีสภาพและลักษณะอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันอันอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัทฯและบริษัทย่อย นอกเหนือจากการเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	▪ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

4.4.6 สัญญาให้สิทธิในการซื้อขายที่ดินก่อนบุคคลอื่น (บริษัท)

คู่สัญญา	บริษัทฯ กับ คู่สัญญาซึ่งเป็นบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โดยมีกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นและ/หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทดังกล่าว (“บริษัทที่ให้สิทธิฯ”)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	■ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทที่ให้สิทธิฯ จะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย ■ ในกรณีที่บริษัทที่ให้สิทธิฯ ประสงค์จะขายที่ดินที่จะขาย (ไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน) ให้แก่บุคคลใด จะต้องแจ้งเรื่องดังกล่าวให้บริษัทฯ ทราบเป็นหนังสือ โดยระบุรายละเอียด และเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเสนอขายที่ดินดังกล่าว เมื่อได้รับหนังสือเสนอขายดังกล่าวจากบริษัทที่ให้สิทธิฯ บริษัทฯและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินที่จะขายจากบริษัทที่ให้สิทธิฯ ก่อนผู้ซื้อรายอื่น โดยแจ้งความประสงค์ดังกล่าวเป็นหนังสือให้แก่บริษัทที่ให้สิทธิฯ ภายในเวลา 60 วัน นับจากวันที่บริษัทฯ ได้รับหนังสือเสนอขายจากบริษัทที่ให้สิทธิฯ หากพ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว บริษัทที่ให้สิทธิฯ ยังไม่ได้รับหนังสือตอบรับการเสนอขายจากบริษัทฯ ให้ถือว่า บริษัทฯ สละสิทธิในการซื้อที่ดินที่จะขายตามหนังสือเสนอขายดังกล่าว โดยบริษัทที่ให้สิทธิฯ สามารถขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อรายอื่นได้ทันที ทั้งนี้เงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวจะต้องไม่ดีไปกว่าเงื่อนไขที่บริษัทที่สิทธิฯ ได้เสนอให้บริษัทฯ ■ ภายหลังจากที่ขายที่ดินที่จะขายทั้งหมดแล้ว บริษัทที่ให้สิทธิฯ จะหยุดการดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทที่ให้สิทธิฯ เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ■ ณ วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทที่ให้สิทธิฯ รับรองว่า ไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน/หรือแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากที่ดินที่จะขาย ในกรณีที่บริษัทที่ให้สิทธิฯ มีหรือได้มาซึ่งที่ดินในอนาคต บริษัทที่ให้สิทธิฯ จะให้สิทธิบริษัทฯและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินดังกล่าวจากบริษัทที่ให้สิทธิฯ ก่อนผู้ซื้อรายอื่นตามเงื่อนไขข้างต้น
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	■ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

4.4.7 สัญญาให้สิทธิในการซื้อขายที่ดินก่อนบุคคลอื่น (บุคคล)

คู่สัญญา	บริษัทฯ กับ คู่สัญญาซึ่งเป็นบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โดยเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นและ/หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และ/หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง (“บุคคลผู้ให้สิทธิฯ”)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	■ นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บุคคลผู้ให้สิทธิฯ จะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย ■ ในกรณีที่บุคคลผู้ให้สิทธิฯ ประสงค์จะขายที่ดินที่จะขาย (ไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน) ให้แก่บุคคลใด จะต้องแจ้งเรื่องดังกล่าวให้บริษัทฯ ทราบเป็นหนังสือ โดยระบุรายละเอียด และเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเสนอขายที่ดินดังกล่าว เมื่อได้รับหนังสือเสนอขายดังกล่าวจากบุคคลผู้ให้สิทธิฯ บริษัทฯและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินที่จะขายจากบุคคลผู้ให้สิทธิฯ ก่อนผู้ซื้อรายอื่น โดยแจ้งความประสงค์ดังกล่าวเป็นหนังสือให้แก่บุคคลผู้ให้สิทธิฯ ภายในเวลา 60 วัน นับจากวันที่บริษัทฯ ได้รับหนังสือเสนอขายจากบุคคลผู้ให้สิทธิฯ หากพ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว บุคคลผู้ให้สิทธิฯ ยังไม่ได้รับหนังสือตอบรับการเสนอขายจากบริษัทฯ ให้ถือว่า บริษัทฯ สละสิทธิในการซื้อที่ดินที่จะขายตามหนังสือเสนอขายดังกล่าว โดยบุคคลผู้ให้สิทธิฯ สามารถขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อรายอื่นได้ทันที ทั้งนี้เงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวจะต้องไม่ดีไปกว่าเงื่อนไขที่บุคคลผู้ให้สิทธิฯ ได้เสนอให้บริษัทฯ ■ ณ วันทำสัญญาฉบับนี้ บุคคลผู้ให้สิทธิฯ รับรองว่า ไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน/หรือแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากที่ดินที่จะขาย ในกรณีที่บุคคลผู้ให้สิทธิฯ มีหรือได้มาซึ่งที่ดินในอนาคต บุคคลผู้ให้สิทธิฯ จะให้สิทธิบริษัทฯและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินดังกล่าวจากบุคคลผู้ให้สิทธิฯ ก่อนผู้ซื้อรายอื่น ตามเงื่อนไขข้างต้น
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	■ บริษัทฯ สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

5.ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไป

5.1.1 ข้อมูลบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) J.S.P. PROPERTY PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 43 ซอยพระรามที่ 2 ซอย 54 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000012
โทรศัพท์	:	02-897-8800 ต่อ 332,216
โทรสาร	:	02-897-8801
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน(CFO)	:	นายสิทธิพร รัตนาภรณ์
E-mail	:	sithipon_r@jsp.co.th
Home Page	:	www.jsp.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์	:	ir@jsp.co.th /vutita_s@jsp.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	2,100,000.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	2,100,000.00 บาท

จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ : หุ้นสามัญ 4,200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

บุคคลอ้างอิง

1.นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถ.รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	:	0-2229-2800
TSD Call Center	:	0-2229-2888
Website	:	http://www.tsd.co.th
E-mail	:	TSDCallCenter@set.or.th

2.ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
	:	(เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน เอินส์ท แอนด์ ยัง จำกัด)
	:	193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดาออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ถนน
	:	รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
	:	กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	:	0-22649090
3.ผู้ตรวจสอบภายใน (Partner)	:	นายคำนึง สาริสระ
4.ฝ่ายกฎหมาย	:	นายประวีร์ยุทธ ภูแสวงศักดิ์กุล
5.ที่ปรึกษากฎหมาย	:	นายศราวุธ สืบสัจธรรม
6.ธนาคารหลัก	:	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถ.ราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพมหานคร 10140 โทร.0-228888888
	:	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 9 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทร. 0-227777777

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ๆ ที่มีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น