

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัทฯ

กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นำโดยคุณทองศักดิ์ มโนธรรมรักษา เริ่มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบตั้งแต่ปี 2534 เดิมกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทจะร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะการพัฒนาโครงการต่อโครงการโดยในแต่ละโครงการอาจมีการร่วมหุ้นรวมถึงการเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ แต่ทั้งนี้คุณทองศักดิ์ มโนธรรมรักษา จะเป็นผู้รับผิดชอบหน้าที่ในการบริหารจัดการโครงการทั้งการก่อสร้าง การตลาดและการขายโครงการ รวมถึงการบริหารงานทั่วไปสำหรับทุกโครงการ ขณะที่กลุ่มผู้ถือหุ้นซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการนั้นเข้ามามีส่วนร่วมในลักษณะของผู้ลงทุน โดยเริ่มแรกนั้นกลุ่มผู้ถือหุ้นได้เล็งเห็นทำเลศักยภาพในเขตกรุงเทพมหานครใน ย่าน ถ.รัชดา-พระราม 3 และ ถ.พระราม 3 ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นพื้นที่ทำการค้าได้ ครอบคลุมโครมมรักษาจึงดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารพาณิชย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว ภายใต้เครื่องหมายการค้า "เจ.เอส.พี." ซึ่งโครงการอาคารพาณิชย์โครงการแรกของโครมมรักษา ใช้ชื่อโครงการว่า "เจ. ฟ็อน มินิออฟฟิศ" จากลักษณะโครงการที่มีความเหมาะสมสำหรับการทำอาคารสำนักงาน ประกอบกับกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม โครงการได้รับผลการตอบรับที่ดีจากลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนตัวซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในขณะนั้น

ต่อมาในปี 2548 ครอบคลุมโครมมรักษาได้ขยายผลิตภัณฑ์ในลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว ไปสู่โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ประเภททาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ภายใต้เครื่องหมายการค้า "เจ.เอส.พี." โดยมุ่งเน้นไปที่โครงการในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลซึ่งเป็นพื้นที่ที่สามารถเดินทางได้อย่างสะดวกและรวดเร็วจากกรุงเทพมหานครในสำหรับลูกค้าระดับกลาง โครงการของบริษัทมีดังนี้

โครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของครอบคลุมโครมมรักษา มีดังนี้

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)	ปีที่ โครงการ สิ้นสุด
2534	เจ.ฟ็อนมินิ ออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์พวง เขตยาน นาวา กทม.	เจ.ฟ็อนมินิ ออฟฟิศ*	-	อาคารมินิ ออฟฟิศ 6 ชั้น 8 ห้อง	96.00	-
2534	เจ.เอส.แอล.โฮ มออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์พวง เขตยาน นาวา กทม.	เจ.เอส.แอล. โฮมออฟฟิศ	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 68 ห้อง	122.40	2563
2536	เจ.ฟ็อน โฮม-ออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์พวง เขตยาน นาวา กทม.	เจ.ฟ็อน โฮม-ออฟฟิศ	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 60 ห้อง	120.00	2560
2537	สีสุก โฮมแฟคตอรี	ถ.พระราม2 ซ.28 แขวงจอมทอง เขต	สีสุกโฮมแฟค ตอรี	-	อาคาร พาณิชย์ 3	55.00	2569

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)	ปีที่ โครงการ สิ้นสุด
		จอมทอง กทม.			ชั้น 66 ห้อง		
2538	เจ.พ็อน โชว์รูม-ออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์ เขตยาน นาวา กทม.	เจ.พ็อน โชว์รูม- ออฟฟิศ	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 12 ห้อง	84.00	2567
2545	เจ.พ็อน (2002)	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์ เขตยาน นาวา กทม.	เจ.พ็อน (2002)	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 28 ห้อง	81.20	2577
2545	พระราม3 เทรดเซ็นเตอร์	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์ เขตยาน นาวา กทม.	พระราม3 เทรดเซ็นเตอร์	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 88 ห้อง	264.00	2578
2545	เจ.เอส.พี. โมเดิร์นออฟฟิศ	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์ เขตยาน นาวา กทม.	เจ.เอส.พี. โมเดิร์นออฟ ฟิศ	โมเดิร์น เม อริทบิส ซิเนสพาร์ค	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 30 ห้อง	105.00	2577
2547	เจ.เอส.พี. พระราม3	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์ เขตยาน นาวา กทม.	เจ.เอส.พี. พระราม3	เดอะ เมอร์ริท บิสซิเนส ออฟฟิศ (พระราม 3)	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 22 ห้อง	158.40	2579
2548	เจ.เอส.พี. บางแค	ถ.เพชรเกษม แขวง บางแคเหนือ เขตบาง แค กทม.	เจ.เอส.พี. บาง แค	กูดเมอริท บางแค	อาคาร พาณิชย์ 3 ชั้น 35 ห้อง	80.00	2580
2549	พระราม3 บริติชเพลส	ถ.รัชดาภิเษก แขวง บางโพธิ์ เขตยาน นาวา กทม.	พระราม3 บริติชเพลส	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 49 ห้อง	146.25	2580
2550	เจ.เอส.พี. เพลสออฟฟิศ เซ็นเตอร์	ถ.เจริญราษฎร์ แขวง บางโคล่ เขตบางคอ แหลม กทม.	เจ.เอส.พี. ออฟฟิศ เซ็น เตอร์	กูดเมอริท ออฟฟิศ พาร์ค	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 34 ห้อง	249.00	2582
2553	เจ.เอส.พี. เพลส 3	ถ.นางลิ้นจี่ กทม.	รักษาแลนด์	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 27 ห้อง	229.20	2585

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)	ปีที่ โครงการ สิ้นสุด
2553	เจ.เอส.พี. เพลส 4	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวง บางบอน เขตบางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. แลนด์ (สาทร - กัลปพฤกษ์)	เดอะ เมอร์ริท บิสซิเนส แลนด์ (สาทร - กัลปพฤกษ์)	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 25 ห้อง	130.90	2585
2554	ที.ที.เอ็น อเวนิว	ถ.นางลิ้นจี่ กทม.	ที.ที.เอ็น อเว นิว	-	อาคาร พาณิชย์ 4 ชั้น 55 ห้อง	492.10	2587

โครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของครอบครัวมโนธรรมรักษามีดังนี้

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)
2548	ทรัพย์รุ่งเรือง ประชาอุทิศ 33 <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ช.ประชาอุทิศ 33 แขวงบางมด เขตทุ่ง ครุ กทม.	เจ.เอส.พี. บ้าน และที่ดิน** <u>สถานะบริษัท</u> ดำเนินการปิด บริษัทแล้วเสร็จ	-	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 148 ห้อง และ ทาวนเฮาส์ 28 ห้อง	340.24
2549	เจ.เอส.พี. เพลส 1 <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวง บางบอน เขตบาง บอน กทม.	เจ.เอส.พี. บริติชเพลส <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิด บริษัททันที หลังจากตั้งนิติ บุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ดเมอร์ริท บริ ติชเพลส	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 100 ห้อง	496.50
2549	ทรัพย์รุ่งเรืองโฮม แฟคตอรี บางปู <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	ทรัพย์รุ่งเรืองบาง ปู <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิด บริษัททันที หลังจากตั้งนิติ	เมอร์ริท บางปู	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 256 ห้อง	509.44

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)
			บุคคลแล้วเสร็จ			
2550	ทรัพย์สินรุ่งเรืองซิติ บางปู เฟส <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและ โอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 1 ยูนิต)	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	ทรัพย์สินรุ่งเรือง ซิติ <u>สถานะบริษัท</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์ และ อยู่ระหว่างจัดตั้ง นิติบุคคลและ คาดว่าจะปิด บริษัททันที หลังจากตั้งนิติ บุคคลแล้วเสร็จ	กูดเมอริทซิติ	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้นและทาวน์โฮม 212 ห้อง	448.60
2550	ทรัพย์สินรุ่งเรือง มินิแฟคตอรี <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	เจ.เอส.พี. ทรัพย์สิน รุ่งเรือง <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิด บริษัททันที หลังจากตั้งนิติ บุคคลแล้วเสร็จ	กูดเมอริท มินิแฟคตอรี	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 30 ห้อง อาคาร มินิแฟคตอรี 2 ชั้น 51 ห้อง	339.39
2551	ทรัพย์สินรุ่งเรืองซิติ บางปู เฟส 2-4 <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและ โอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 2 ยูนิต)	ถ.สุขุมวิทสายเก่า สมุทรปราการ	เจ.เอส.พี. การ์ เด็นท์ <u>สถานะบริษัท</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์ และ อยู่ระหว่างจัดตั้ง นิติบุคคลคาดว่า จะปิดบริษัททันที หลังจากตั้งนิติ บุคคลแล้วเสร็จ	กูด เมอริทซิติ โฮม	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ 374 ห้อง	847.51
2551	เดอะบริติช <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวง บางบอน เขตบาง บอน กทม.	เจ.เอส.พี. ทาวน์ โฮม <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิด บริษัททันที หลังจากตั้งนิติ บุคคลแล้วเสร็จ	เมอริโต้ โฮม เพลส	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น และทาวน์โฮม 96 ห้อง	502.06

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)
2553	เจ.เอส.พี. เฟลส 5 (สาขาระดับรัฐตัดใหม่) <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.สาขาระดับรัฐตัดใหม่ กทม.	เจ.เอส.พี. แลนด์ <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิดบริษัททันทีหลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	เมอริท แลนด์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น 8 ห้อง	98.00
2553	ดิเออร์เบิร์น ภูเก็ต <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและโอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 4 ยูนิต)	อำเภอเมือง จ.ภูเก็ต	เจ.เอส.พี.แลนด์ (ภูเก็ต) <u>สถานะบริษัท</u> ขายและโอนกรรมสิทธิ์และอยู่ระหว่างการจัดตั้งนิติบุคคลและคาดว่าจะปิดบริษัททันทีหลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ กู๊ด เมอริท แลนด์ (ภูเก็ต)		บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ 85 ห้อง	246.51
2554	เจ.เอส.พี. เรสซิเดนซ์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอนกรรมสิทธิ์แล้วเสร็จ	ถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางบอน เขตบางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. เฟลส <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิดบริษัททันทีหลังจากตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ	กู๊ดเมอริท เฟลส	ทาวน์เฮาส์ 96 ห้อง	333.46
2556	เมอริโต้ (เพชรเกษม 63) <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและโอนกรรมสิทธิ์ (รอการขาย 4	ช.เพชรเกษม 63 ถ.เพชรเกษม กทม.	เจ.เอส.พี.ทาวน์โฮม <u>สถานะบริษัท</u> คาดว่าจะปิดบริษัททันทีหลังจากตั้งนิติ	เมอริโต้ โฮม เฟลส	บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ 79 ห้อง	229.10

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)
	ยูนิต)		บุคคลแล้วเสร็จ			
2557	สำเพ็ง 2 เฟส 1 <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ถนนกัลปพฤกษ์ซึ่ง เชื่อมต่อกับถนน กาญจนาภิเษก และ ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางบอน เขต บางบอน กทม.	ไชน่า เซ็นเตอร์ (สาทร- กัลปพฤกษ์)	-	อาคารพาณิชย์ 151 ห้อง	1,452
2557	สำเพ็ง 2 เฟส 2 <u>สถานะโครงการ</u> ขายและโอน กรรมสิทธิ์แล้ว เสร็จ	ถนนกัลปพฤกษ์ซึ่ง เชื่อมต่อกับถนน กาญจนาภิเษก และ ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางบอน เขต บางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. โกldenฟิลด์แลนด์	-	อาคารพาณิชย์ 325 ห้อง	2,223
	สำเพ็ง 2 เฟส 3 <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและ โอนกรรมสิทธิ์	ถนนกัลปพฤกษ์ซึ่ง เชื่อมต่อกับถนน กาญจนาภิเษก และ ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางบอน เขต บางบอน กทม.	สำเพ็ง 2 พลาซ่า	-	อาคารพาณิชย์ 37 ห้อง	413
	สำเพ็ง 2 เฟส 4 <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและ โอนกรรมสิทธิ์	ถนนกัลปพฤกษ์ซึ่ง เชื่อมต่อกับถนน กาญจนาภิเษก และ ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางบอน เขต บางบอน กทม.	เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้	-	อาคารพาณิชย์ 414 ห้อง	3,553
	ทิวลิปสแควร์ <u>สถานะโครงการ</u> ระหว่างขายและ โอนกรรมสิทธิ์	ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร	เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้	-	อาคารพาณิชย์ 1,124 ห้อง	1,800

ปี	โครงการ	ที่ตั้ง	ชื่อบริษัทเดิม	ชื่อบริษัทใหม่	ลักษณะ	มูลค่า (ล้านบาท)
	ไม่มีมี บางปู <u>สถานะโครงการ</u> อยู่ระหว่างการ ก่อสร้าง	ตำบลท้ายบ้าน อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้	-	คอนโดมิเนียม 5,010 ห้อง	6,030
2557	ลำเพ็ง2 คอนโดมิเนียม (สาทร- กัลปพฤกษ์) <u>สถานะโครงการ</u> อยู่ระหว่างการ ก่อสร้าง	ถนนกัลปพฤกษ์ซึ่ง เชื่อมต่อกับถนน กาญจนาภิเษก และ ถนนราชพฤกษ์	เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้	-	คอนโดมิเนียม 2,775 ห้อง	4,184

*ปัจจุบันบริษัทอยู่ในสถานะร้าง

**ปัจจุบันบริษัทอยู่ในสถานะเลิกกิจการและชำระบัญชีเสร็จสิ้น

บริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2553 ภายใต้ชื่อ บริษัท รักษาแลนด์ (สาทร-พระราม3) จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยพัฒนาโครงการ เจ.เอส.พี.เรสซิเดนซ์ (สาทร-พระราม 3) ซึ่งเป็นโครงการทาวนโฮม 3 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 เป็น 1,500,000,000 บาท และให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้น 1,000 บาทเหลือมูลค่าหุ้นละ 5.0 บาท จากประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของ คุณทนงศักดิ์ มโนธรรมรักษา ที่มีต่อเนื่องมากกว่า 20 ปี ตลอดจนนโยบายการดำเนินธุรกิจจะเน้นงานก่อสร้างที่มีคุณภาพ ให้บริการที่ดี ซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อลูกค้า จึงทำให้ได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าตลอดมาเป็นผลให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้นตามลำดับ

ต่อมา บริษัทฯ ได้มีการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท(มหาชน) เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2557 และขออนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 600 ล้านบาท จาก 1,500 ล้านบาท เป็น 2,100 ล้านบาท และขอเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นจากเดิมหุ้นละ 5.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาท) 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 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการจำนวน 9 โครงการ รวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ 25,475 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่าโครงการที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์แล้วเท่ากับ 9,751 ล้านบาท ซึ่งมีโครงการระหว่างดำเนินการดังนี้

ลำดับ	โครงการ	บริษัทผู้ดำเนินการ	มูลค่าโครงการ โดยประมาณ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการ ขาย
1.	สำเพ็ง 2 เฟส 1	CNC	7,554	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
	สำเพ็ง 2 เฟส 2	JGL		
	สำเพ็ง 2 เฟส 3	SPZ		
	สำเพ็ง 2 เฟส 4	JSP		
2.	ทิวลิปสแควร์	JSP	1,800	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
3.	ไมอามี บางปู	JSP	5,919	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
4.	เจ คอนโด สาทร-กัลปพฤกษ์	JSP	1,820	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
5.	เจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท - แพร รักษา	JSP,BRR,BPC,BPR	2,918	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
6.	เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต - คลอง 1	JSP,BRR,BPC,BPR	2,841	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
7.	เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง -บ้านโพธิ์	JSP,BRR,BPC	1,545	โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว
8.	เจ คอนโด พระราม 2	JSP	253	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
9.	เจ ซิตี้ ตีวานนท์	JSP	825	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
รวม			25,475	

หมายเหตุ : รายละเอียดโครงการระบุไว้ในส่วนที่ 1 – 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ทั้งนี้ บริษัท และบริษัทย่อย มีโครงการที่กำลังอยู่ในแผนงานที่จะพัฒนาอีก 2 โครงการ รวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 3,181 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	โครงการ	บริษัทผู้ดำเนินการ	มูลค่าโครงการ โดยประมาณ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการ ขาย
1.	เจแกรนด์ สาทร-กัลปพฤกษ์	JSP	575	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
2.	เจ ซิตี้ บางบัวทอง- รัตนวิเศษ	JSP,JSA	2,606	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
รวม			3,181	

1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

พัฒนาสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แนวราบและที่อยู่อาศัยที่สร้างปรากฏการณ์ใหม่

พันธกิจ

- พัฒนาการที่ไม่หยุดยั้ง เน้นสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
- พัฒนาการที่ไม่หยุดนิ่ง เปลี่ยนแปลงไปตามโลกาภิวัตน์ เข้าสู่ยุคสากล เพื่อให้ได้คุณภาพและประโยชน์อันสูงสุดของผู้ใช้บริการ
- โครงการทุกโครงการ ได้รับการพัฒนา เอาใจใส่ดูแล รักษาสิ่งแวดล้อม คำนึงธรรมชาติสู่สังคม เพื่อคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยทุกคน
- เน้นการพัฒนาที่ยั่งยืน สร้างความโปร่งใส ช่วยเหลือสังคม ตอบแทนประเทศชาติ เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจประเทศไทย

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ลักษณะการดำเนินงาน บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการเชิงพาณิชย์แนวราบ (Commercial Low Rise) รูปแบบโครงการที่พัฒนา ได้แก่ อาคารพาณิชย์และศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) และโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม เป็นต้น โดยจะให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพเป็นลำดับแรก ดังจะเห็นว่าโครงการที่พัฒนาทุกแห่งจะอยู่ติดถนนใหญ่ มีการคมนาคมสะดวก

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการสร้างประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายในระยะยาว เพื่อให้บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. การสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง
2. การสร้างสภาพแวดล้อมให้พนักงานทำงานอย่างมีความสุข เน้นพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง ให้มีศักยภาพในการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถพัฒนาระดับการให้บริการ ให้อยู่ในชั้นแนวหน้าของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้บรรลุเป้าหมาย
3. การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับคู่ค้าและผู้รับเหมา โดยการยึดมั่นในความซื่อสัตย์และจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ
4. สร้างความเป็นผู้นำด้านสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ โดยเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพเพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการวางผังการออกแบบ การก่อสร้าง การขายและบริการที่ดี โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์และความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2534	:	กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นำโดย คุณทงกศักดิ์ มโนธรรมรักษา เริ่มดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากโครงการพัฒนาอาคารพาณิชย์เพื่อขายบนพื้นที่เช่า 30 ปี ภายใต้เครื่องหมายการค้า เจ.เอส.พี. ซึ่งโครงการแรกของบริษัทฯ ใช้ชื่อว่า "เจ. ฟोन มินิออฟฟิศ"
ปี 2549	:	เริ่มโครงการพัฒนาอาคารพาณิชย์ และที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์เพื่อขายบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ ซึ่งโครงการแรกของบริษัทฯ ใช้ชื่อว่า "โครงการ ทรัพย์รุ่งเรือง ประชาอุทิศ 33"
ปี 2553	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2553 ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 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.เรสซิเดนซ์ (สาทร-พระราม 3) ซึ่งเป็นโครงการทาวน์โฮม 3 ชั้น จำนวน 20 ห้อง ซึ่งเป็นพื้นที่กรรมสิทธิ์เป็นโครงการแรก
ปี 2555	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท เจ.เอส.พี.โกลด์เอนด์แลนด์ จำกัด เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย JGL ดำเนินการพัฒนาโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 2

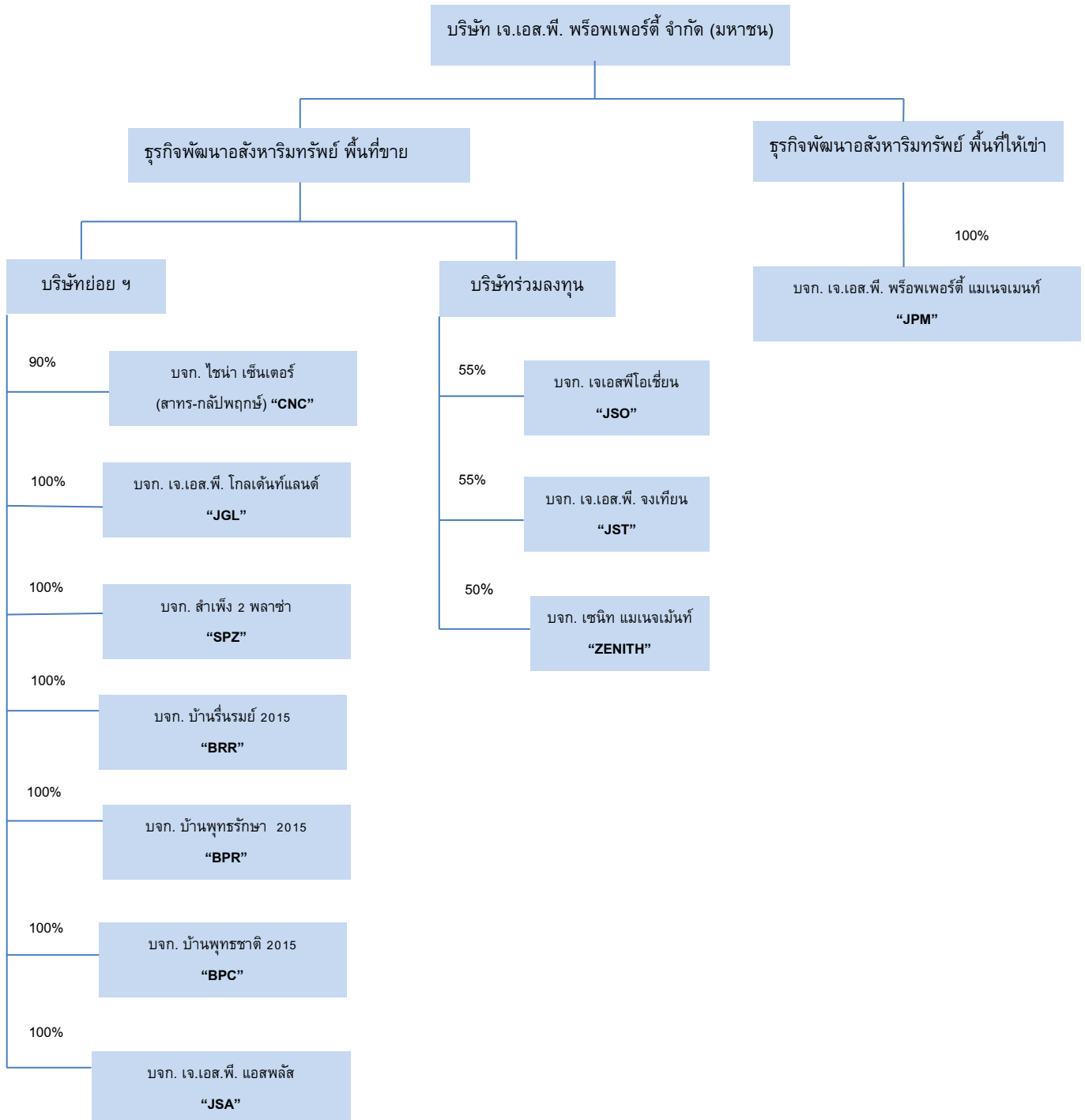
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท ไชนา เซ็นเตอร์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 150.00 ล้านบาทเพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย CNC ดำเนินการพัฒนาโครงการสำเพ็ง 2 เฟส 1
	:	เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2555 บริษัท เจ.เอส.พี.โกลด์เอนด์แลนด์ จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.00 ล้านบาท เป็น 300.00 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มทุนจาก กลุ่มมโนธรรมรักษา กลุ่มสวาทยานนท์ กลุ่มรุ่งริ้ว นายพีระ นีรพิทักษ์ และนายประโยชน์ สุขศรีการ เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
	:	เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2555 บริษัทฯ ได้เปิดขายอาคารพาณิชย์ “โครงการสำเพ็ง 2” ระยะ (“เฟส”) 1 และ 2 อย่างเป็นทางการ ณ โรงแรมแกรนด์ไชน่าปรีนเซส 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.โกลด์เอนด์แลนด์ จำกัด ลดทุนจดทะเบียนจาก 300.00 ล้านบาท เป็น 200.00 ล้านบาท โดยเป็นการลดทุนจากผู้ถือหุ้นทุกรายในสัดส่วนที่เท่ากันเนื่องจากบริษัท เจ.เอส.พี.โกลด์เอนด์แลนด์ 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.โกลด์เอนด์แลนด์ 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 ไชนา เซ็นเตอร์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด ด้วยสัดส่วนร้อยละ 89.98 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 150.00 ล้านบาท 4. เข้าถือหุ้นในบริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ 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 แขวงสามเตา เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150
	:	เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2556 บริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1.00 ล้านบาทเป็น 300.00 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มทุนจากบริษัทฯ เพื่อใช้ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า

	:	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 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)
ปี 2558	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท บ้านพุทธรักษา 2015 จำกัด เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2558 ด้วยทุนจดทะเบียน 150.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดย BPR ดำเนินการพัฒนาโครงการเจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท – แพรกษา, เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต – คลอง 1
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท บ้านพุทธรักษา 2015 จำกัด เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2558 ด้วยทุนจดทะเบียน 100.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดย BPC ดำเนินการพัฒนาโครงการเจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท – แพรกษา, เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต – คลอง 1, เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท บ้านรื่นรมย์ 2015 จำกัด เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2558 ด้วยทุนจดทะเบียน 100.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดย BRR ดำเนินการพัฒนาโครงการเจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท – แพรกษา, เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต – คลอง 1, เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง
	:	เริ่มก่อตั้งบริษัท เจเอสพีโอเชียน จำกัด เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดย JSO ดำเนินการพัฒนาโครงการบางเสร่
ปี 2559	:	วันที่ 29 มกราคม 2559 บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท เจ.เอส.พี. จงเทียน จำกัด โดยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท วัตถุประสงค์ เพื่อบริหารโครงการในอนาคตโดยมีสัดส่วนการถือหุ้น 100 % ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2558 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2558
	:	วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 1,500 ล้านบาท วัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ
	:	ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 ผู้ถือหุ้นมีมติที่สำคัญ ดังนี้ อนุมัติจัดสรรเงินกำไรจากกำไรสะสมเพื่อจ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 (งวดสุดท้าย) ในอัตราหุ้นละ 0.01บาท เป็นจำนวนเงิน 42 ล้านบาท โดยกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผล ในวันที่ 9 พฤษภาคม 2559 และให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนในวันที่ 10 พฤษภาคม 2559 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 23 พฤษภาคม 2559
	:	วันที่ 11 พฤษภาคม 2559 ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 ได้มีมติอนุมัติจัดตั้งบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ “บริษัท เจ.เอส.พี. แอสพลัส จำกัด” โดยมีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2559 โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น 100% วัตถุประสงค์ เพื่อบริหารโครงการพัฒนาโครงการใน

		อนาคต
	:	<p>วันที่ 18 ตุลาคม 2559 ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2559 อนุมัติให้บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทย่อย จำนวน 2 บริษัท และพิจารณาอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท เจ.เอส.พี. จงเทียน จำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท เจ.เอส.พี. โอเชียน จำกัด รายละเอียดดังต่อไปนี้</p> <p>1.1 บริษัท เจ.เอส.พี. จงเทียน จำกัด มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้น 55 %</p> <p>1.2 บริษัท เจเอสพีโอเชียน จำกัด มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้น 55%</p> <p>1.3 มีมติอนุมัติให้ บริษัท เจ.เอส.พี. จงเทียน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียน 24 ล้านบาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เป็น 25 ล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2560)</p> <p>1.4 มีมติอนุมัติให้ บริษัท เจ.เอส.พี. โอเชียน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เป็น 25 ล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2560)</p>
	:	<p>วันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2559 มีมติอนุมัติ ดังนี้</p> <p>1.1 อนุมัติให้บริษัทฯ ซื้อเงินลงทุน (หุ้นสามัญ) ของบริษัท เซนนิท แมเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระมูลค่าแล้ว หุ้นละ 2.50 บาท สัดส่วนการถือหุ้น 50% เพื่อประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า</p>
	:	<p>1.2 อนุมัติให้บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ บริษัท เซนนิท แมเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 40.00 ล้านบาท ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุน</p>

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้



ปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 8 บริษัท และบริษัทร่วม 3 บริษัท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- บริษัทย่อย

- บริษัท ไชน่า เซ็นเตอร์ (สาทร-กัลปพฤกษ์) จำกัด (“CNC”)ทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 90 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส 1
- บริษัท เจ.เอส.พี. โกลเด็นท์แลนด์ จำกัด (“JGL”) ทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาทเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส 2
- บริษัท สำเพ็ง 2 พลาซ่า จำกัด (“SPZ”) ทุนจดทะเบียน 110 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส 3
- บริษัท บ้านริมนรมย์ 2015 จำกัด (“BRR”) ทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการเจ.เอส.พี.ซีดี แพรกษา, รังสิต, บางปะกง
- บริษัท บ้านพุทธรักษา 2015 จำกัด (“BPR”) ทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการเจ.เอส.พี.ซีดี แพรกษา, รังสิต
- บริษัท บ้านพุทธชาติ 2015 จำกัด (“BPC”) ทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการเจ.เอส.พี.ซีดี แพรกษา, รังสิต, บางปะกง
- บริษัท เจ.เอส.พี. แอสพลัส จำกัด (“JSA”) ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการเจ ซีดีบางบัวทอง-รัตนวิเบศร์

- บริษัทร่วมลงทุน

- บริษัท เจเอสพี โอเชียน จำกัด (“JSO”) ทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท เป็นบริษัทร่วมที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 55 (ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2560)
- บริษัท เจ.เอส.พี. จงเทียน จำกัด (“JST”) ทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท เป็นบริษัทร่วมที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 55 (ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2560)
- บริษัท เซนิท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“ZENITH”) ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เป็นบริษัทร่วมที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 50

2. ธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์

- บริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (“JPM”) ทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่าและให้บริการ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จำแนกตามผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่ปี 2557-2559 มีดังต่อไปนี้

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	ดำเนินการ โดย	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1.ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย							
-ประเภทอาคารพาณิชย์							
สำเพ็ง 2 เฟส 1	CNC	27.24	0.82	48.52	1.51	817.24	31.27
สำเพ็ง 2 เฟส 2	JGL	5.47	0.16	133.03	4.15	1,761.57	67.42
สำเพ็ง 2 เฟส 3	SPZ	27.52	0.83	160.71	5.01	-	-
สำเพ็ง 2 เฟส 4	JSP	632.60	19.01	2,440.33	76.08	17.72	0.68
ทิวลิป บิสทาวน์ (เฟส 7)	JSP	135.17	4.06	249.39	7.78	-	-
เจ บีช แพรกษา	JSP	176.56	5.31	-	-	-	-
เจ.บีช รังสิต	JSP	160.23	4.82	-	-	-	-
เจ บีช บางปะกง	JSP	66.46	2.00	-	-	-	-
-ประเภทคอนโดมิเนียม							
ทิวลิป แกรนด์ (เฟส 1,2)	JSP	156.83	4.71	99.15	3.09	-	-
ทิวลิป โลว์ (เฟส 3,4,5,6A,6B)	JSP	314.04	9.44	-	-	-	-
ไมอามี การ์เด็น	JSP	384.66	11.56	-	-	-	-
ไมอามี บีชฟรอนท์	JSP	74.99	2.25	-	-	-	-
-ประเภททาวน์เฮาส์							
เจ ทาวน์ – แพรกษา	BRR	316.45	9.51	-	-	-	-
เจ ทาวน์ – รังสิต	BRR	389.65	11.71	-	-	-	-
เจ ทาวน์ – บางปะกง	BRR	181.31	5.45	-	-	-	-
2.ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า							
-รายได้จากการให้เช่าและบริการ	JPM	41.52	1.25	2.58	0.08	-	-
-รายได้อื่น		236.39	7.11	73.67	2.30	16.58	0.63
รวม		3,327.09	100.00	3,207.38	100.00	2,613.11	100.00

โครงการของ บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

(ล้านบาท)

ประเภทอสังหาริมทรัพย์ แยกตามผลิตภัณฑ์	การขาย ณ 31 ธ.ค. 2559							
	มูลค่าทั้งโครงการ		ทำสัญญาแล้ว		โอนแล้ว		ทำสัญญาแล้ว รอโอน	
	ห้อง	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ห้อง	จำนวน เงิน (ล้านบาท)	ห้อง	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ห้อง	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
สำเพ็ง 2								
สำเพ็ง 2 เฟส 1	151	1,452	151	1,452	150	1,441	1	11
สำเพ็ง 2 เฟส 2	325	2,219	324	2,175	324	2,175	-	-
สำเพ็ง 2 เฟส 3	37	413	20	212	19	188	1	24
สำเพ็ง 2 เฟส 4	414	3,470	367	3,196	362	3,165	5	31
รวม	927	7,554	862	7,035	855	6,969	7	66
ทิวลิป สแควร์								
ทิวลิป แกรนด์	336	455	189	263	188	262	1	2
ทิวลิป โลว์	694	825	304	339	294	327	10	12
ทิวลิป บิสทาวน์	94	520	65	387	65	387	-	-
รวม	1,124	1,800	558	989	547	976	11	14
ไมอามี บางปู								
ไมอามี การ์เด็น	3,840	3,599	1,436	1,304	428	387	1,008	917
ไมอามี บีชฟรอนท์	1,170	2,320	283	547	39	77	244	470
รวม	5,010	5,919	1,719	1,851	467	464	1,252	1,387
เจ คอนโด (สาทร- กัลปพฤกษ์)								
เจ. คอนโด 25 ชั้น	1,039	1,820	364	606	-	-	364	606
รวม	1,039	1,820	364	606	-	-	364	606
เจ.เอส.พี. ซิตี้ แพรกษา								
เจ. บีช แพรกษา	160	958	114	692	32	182	82	510
เจ. ทาวน์ แพรกษา	356	671	314	592	174	319	140	273
เจ. วิลล่า แพรกษา	441	1,289	-	-	-	-	-	-
รวม	957	2,918	428	1,284	206	501	222	783
เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต								
เจ บีช รังสิต	204	1,020	80	396	31	162	49	234
เจ ทาวน์ รังสิต	377	711	357	676	207	390	150	286
เจ ทาวน์ 2 รังสิต	269	550	103	209	-	-	103	209
เจ วิลล่า รังสิต	169	560	18	70	-	-	18	70
รวม	1,019	2,841	558	1,351	238	552	320	799
เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง								
เจ บีช บางปะกง	77	365	22	115	12	68	10	47
เจ ทาวน์ บางปะกง	324	595	170	318	98	183	72	135
เจ วิลล่า บางปะกง	203	585	5	8	-	-	5	8
รวม	604	1,545	197	441	110	251	87	190

เจ. คอนโด (พระราม 2)								
เจ คอนโด พระราม 2	158	253	36	65	-	-	36	65
รวม	158	253	36	65	-	-	36	65
เจ ซิตี้ ดิวนนท์								
เจ ซิตี้ ดิวนนท์	265	825	4	10	-	-	4	10
รวม	265	825	4	10	-	-	4	10
รวมทั้งหมด	11,103	25,474	4,726	13,632	2,423	9,713	2,303	3,920



จุดเด่นของบริษัทในปี 2559

	มูลค่า : ล้านบาท
ยอดทำสัญญา (สะสม)	13,632
ยอดรับรู้รายได้	3,049
ยอดกำไรสุทธิ	125

Backlog ในมือ 3,920 ล้านบาท สามารถรองรับการรับรู้รายได้ ได้ในปี 2560 และ 2561

อัตรากำไรขั้นต้น	31.33 %
อัตรากำไรสุทธิ	3.76 %
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.41 เท่า
อัตราส่วนหนี้สิน ที่มีภาระดอกเบี้ย ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.04 เท่า

J – iD : J intelligent Design



I Function : ฟังก์ชันการออกแบบที่มีประสิทธิภาพ และเพิ่มพื้นที่การใช้สอยในบ้านให้มากขึ้น



I Enerav : การออกแบบที่ใส่ใจด้านการประหยัดพลังงาน



I Color : ดำเนินการใช้สี ที่ทำให้สุขภาพดี และมีความสุข



I Connect : ความสะดวกสบายของการเชื่อมต่อ และความความสัมพันธ์ภายในครอบครัว

โครงการของ บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) แบ่งตาม ลักษณะสินค้า								
อาคารพาณิชย์								
การขาย ณ 31 ธ.ค. 2559								
โครงการ	มูลค่าทั้งโครงการ		ทำสัญญาแล้ว		โอนแล้ว		ทำสัญญาแล้ว รอโอน	
	ห้อง	จำนวนเงิน	ห้อง	จำนวนเงิน	ห้อง	จำนวนเงิน	ห้อง	จำนวนเงิน
สำนักงาน								
สำนักงาน 2								
สำนักงาน 2 เฟส 1	151	1,452	151	1,452	150	1,441	1	11
สำนักงาน 2 เฟส 2	325	2,219	324	2,175	324	2,175	-	-
สำนักงาน 2 เฟส 3	37	413	20	212	19	188	1	24
สำนักงาน 2 เฟส 4	414	3,470	367	3,196	362	3,165	5	31
รวม	927	7,554	862	7,035	855	6,969	7	66
ทิวลิป สแควร์								
ทิวลิป บิสทาร์	94	520	65	387	65	387	-	-
รวม	94	520	65	387	65	387	-	-
เจ.เอส.พี. ซิตี้ แฟรงก์								
เจ.เอส.พี. ซิตี้ แฟรงก์	160	958	114	692	32	182	82	510
รวม	160	958	114	692	32	182	82	510
เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต								
เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต	204	1,020	80	396	31	162	49	234
รวม	204	1,020	80	396	31	162	49	234
เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง								
เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง	77	365	22	115	12	68	10	47
รวม	77	365	22	115	12	68	10	47
รวมอาคารพาณิชย์	1,462	10,417	1,143	8,625	995	7,768	148	857
%	41%		63%		80%		22%	

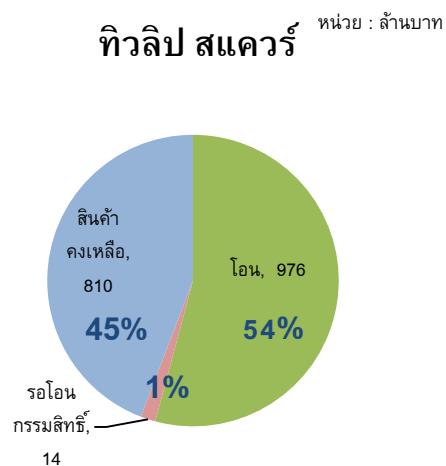
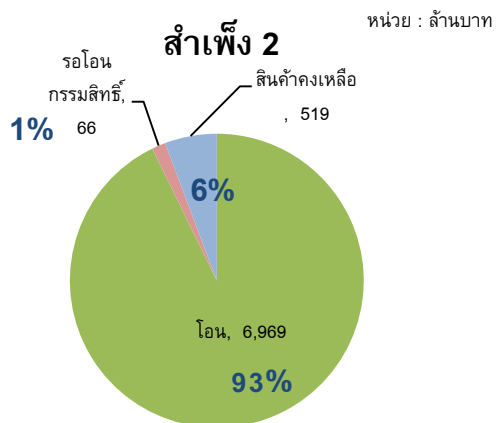
คอนโดมิเนียม

การขาย ณ 31 ธ.ค. 2559								
โครงการ	มูลค่าทั้งโครงการ		ทำสัญญาแล้ว		โอนแล้ว		ทำสัญญาแล้ว รอโอน	
	ห้อง	จำนวนเงิน	ห้อง	จำนวนเงิน	ห้อง	จำนวนเงิน	ห้อง	จำนวนเงิน
ทิวลิป สแควร์								
ทิวลิป แกรนด์	336	455	189	263	188	262	1	2
ทิวลิป โลว์	694	825	304	340	294	327	10	12
รวม	1,030	1,280	493	603	482	589	11	14
ไมอามี บางปู								
ไมอามี การ์เดน	3,840	3,599	1,436	1,304	428	387	1,008	917
ไมอามี บีชฟรอนท์	1,170	2,320	283	547	39	77	244	470
รวม	5,010	5,919	1,719	1,851	467	464	1,252	1,387
เจ คอนโด (สาทร-กัลปพฤกษ์)								
เจ คอนโด 25 ชั้น	1,039	1,820	364	606	-	-	364	606
รวม	1,039	1,820	364	606	-	-	364	606
เจ คอนโด (พระราม 2)								
เจ คอนโด พระราม 2	158	253	36	65	-	-	36	65
รวม	158	253	36	65	-	-	36	65
รวมคอนโดมิเนียม	7,237	9,272	2,612	3,125	949	1,053	1,663	2,072
%	36%		23%		11%		53%	

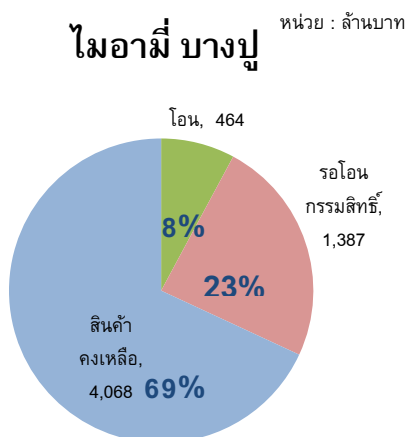
ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝด

เจ.เอส.พี. ซิตี้ แพรกษา								
เจ.ทาวน์ แพรกษา	356	671	314	592	174	319	140	273
เจ.วิลล่า แพรกษา	441	1,289	-	-	-	-	-	-
รวม	797	1,960	314	592	174	319	140	273
เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต								
เจ.ทาวน์ รังสิต	377	711	357	676	207	390	150	286
เจ.ทาวน์ 2 รังสิต	269	550	103	209	-	-	103	209
เจ.วิลล่า รังสิต	169	560	18	70	-	-	18	70
รวม	815	1,821	478	955	207	390	271	565
เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง								
เจ.ทาวน์ บางปะกง	324	595	170	318	98	183	72	135
เจ.วิลล่า บางปะกง	203	585	5	8	-	-	5	8
รวม	527	1,180	175	326	98	183	77	143
เจ. ซิตี้ ตีวานนท์								
เจ. ซิตี้ ตีวานนท์	265	825	4	10	-	-	4	10
รวม	265	825	4	10	-	-	4	10
รวมทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	2,404	5,786	971	1,883	479	892	492	991
%	23%		14%		9%		25%	
รวมทั้งหมด	11,103	25,474	4,726	13,632	2,423	9,713	2,303	3,920

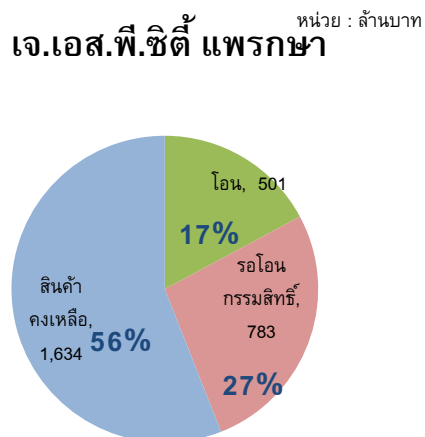
สัดส่วนของโครงการที่โอนกรรมสิทธิ์



ไมอามี บางปู



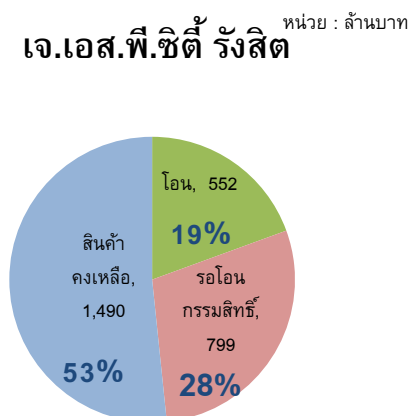
เจ.เอส.พี. ซิตี้ แพรกษา



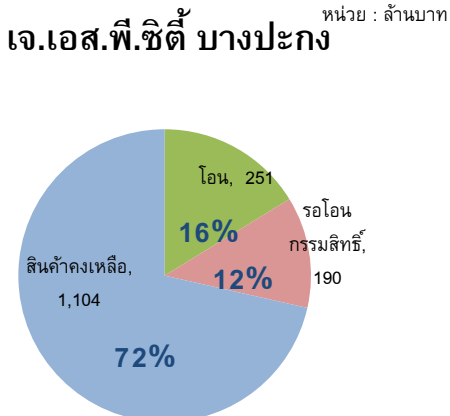
โอนเมื่อ ไตรมาส 3 ปี 2559

โอนเมื่อ ไตรมาส 3 ปี 2559

เจ.เอส.พี. ซิตี้ รัชสิด



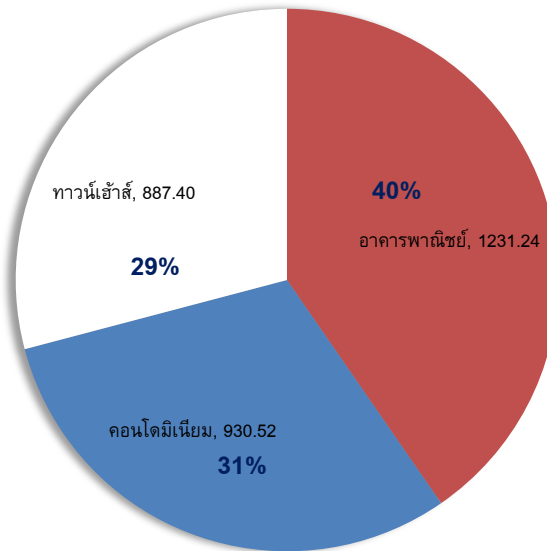
เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง



โอนเมื่อไตรมาส 4 ปี 2559

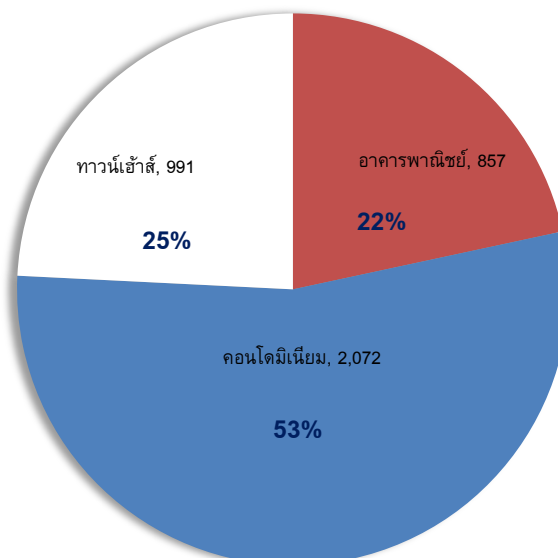
โอนเมื่อไตรมาส 4 ปี 2559

รายได้ ปี 2559



รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ปี 2559
เท่ากับ 3,049.16 ล้านบาท

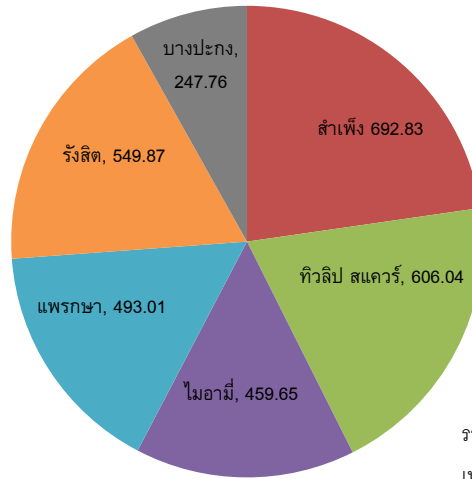
Backlog ณ 31 ธ.ค. 2559



Backlog ณ 31 ธ.ค. 2559
เท่ากับ 3,920 ล้านบาท

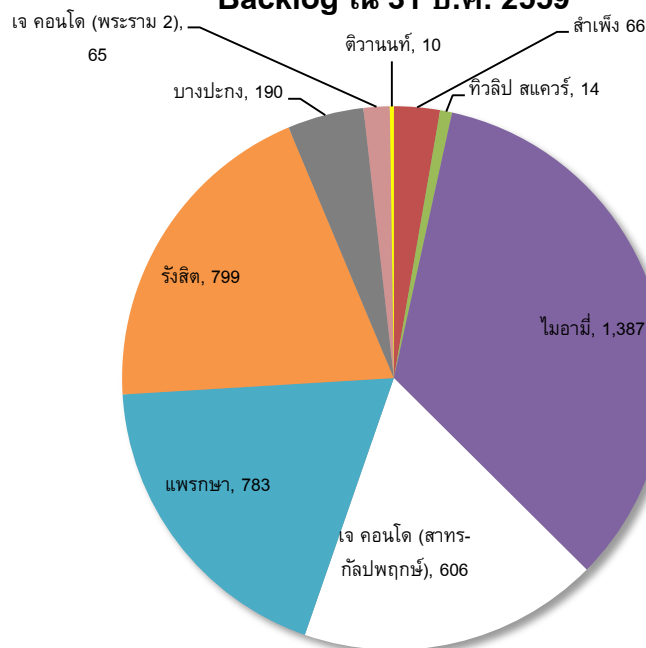
รายได้ ปี 2559

หน่วย : ล้านบาท



รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ปี 2559
เท่ากับ 3,049.16 ล้านบาท

Backlog ณ 31 ธ.ค. 2559



Backlog ณ 31 ธ.ค. 2559
เท่ากับ 3,920 ล้านบาท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ และบริษัทย่อย 8 แห่ง ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แนวราบ เพื่อจำหน่ายและเพื่อให้เช่าพื้นที่ระยะสั้นและระยะยาว โดยแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้

- 1) โครงการเชิงพาณิชย์แนวราบ ประกอบไปด้วย อาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้า ศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall)
- 2) โครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, และคอนโดมิเนียม
- 3) ธุรกิจรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ JPM
- 4) ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์กับบุคคลทั่วไป ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ JPM

โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย เน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพใกล้เคียงชุมชน มีเส้นทางคมนาคมสะดวก 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 ครบทั้งจำนวนบริษัทฯ จึงจะทำการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ให้แก่ลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นไปตามคู่มือการจัดซื้อที่ดินของบริษัทฯ โดยพิจารณาจากแนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเล ที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค และความเหมาะสมของระดับราคา ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ อีกทั้งบริษัทฯ ได้เน้นในการสร้างความแตกต่างของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะพัฒนาขึ้นแต่ละโครงการ โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดรูปแบบและลักษณะผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมได้เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะเริ่มจัดทำแผนงานของโครงการที่มีความชัดเจนในทุกขั้นตอน นอกจากนี้ สำหรับโครงการขนาดใหญ่ บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นระยะ ("เฟส") เพื่อให้สามารถพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบของอาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัยภายในโครงการได้หลากหลาย ได้ตามแผนงานของบริษัทฯ สอดคล้องกับการกำหนดจุดขาย และช่วยในการบริหารและควบคุมการก่อสร้างของโครงการในแต่ละส่วนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้นโยบายการแบ่งโครงการที่จะพัฒนาออกเป็นเฟส ยังเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการของบริษัทฯ ด้วย กล่าวคือ บริษัทฯ จะเปิดการขายและเริ่มการก่อสร้างที่ละเฟส เมื่อมียอดขายสัญญาจะซื้อขายแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 50-60 ของแต่ละเฟส จะเห็นได้ว่าเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการให้มีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่งด้วย

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 และขนาดอาคารกว้าง 8 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ 17 ตารางวา 30 ตารางวา และ 34 ตารางวา ตามลำดับ จำนวน 325 ยูนิต บนพื้นที่ประมาณ 39 ไร่ คิดเป็นมูลค่าโครงการประมาณ 2,219 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 พร้อมพุดบาทรมใต้อาคารกว้าง 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 เสนอขายสำหรับโครงการ สำเพ็ง 2 เฟส 4 ทั้งสิ้น 414 ยูนิต บนพื้นที่ประมาณ 51 ไร่ คิดเป็นมูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,470 ล้านบาท

ความคืบหน้าของโครงการสำเพ็ง 2 ทั้ง 4 เฟส ส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการสำเพ็ง 2	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. สำเพ็ง 2 เฟส 1	100.00%	99.34%
2. สำเพ็ง 2 เฟส 2	99.69%	99.69%
3. สำเพ็ง 2 เฟส 3	59.46%	51.35%
4. สำเพ็ง 2 เฟส 4	89.37%	87.44%

*เริ่มโอน 27/12/2557

ส่วนที่เป็นพื้นที่เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเป็นพื้นที่ให้เช่า ประกอบไปด้วย อาคารสำเพ็ง 2 พลาซ่า, โซนตลาดน้ำ และโซนปาร์ค

พื้นที่เช่าโซน และโซนปาร์ค ตลาดน้ำ เนื้อที่ประมาณ 9,669 ตารางเมตร แบ่งเป็นร้านค้า ประมาณ 302 ร้าน

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

สำเพ็ง 2
สาทร - กัลปพฤกษ์
新参聘
ตลาดน้ำ
สำเพ็ง 2
สาทร-กัลปพฤกษ์



โครงการทิวลิป สแควร์

โครงการทิวลิป สแควร์ พัฒนาภายใต้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย โครงการตั้งอยู่ที่ ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกะทู้มบะน 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 มูลค่า 455 ล้านบาท
- ทิวลิปไลท์ (Tulip Lite) อาคารสูง 8 ชั้น 5 อาคาร จำนวน 694 ยูนิต มูลค่า 825 ล้านบาท

2. อาคารพาณิชย์ “ทิวลิป บีช” เป็นอาคารพาณิชย์แบบ 3 ชั้นครึ่ง และ 4 ชั้นครึ่ง จำนวนรวม 94 ยูนิต มูลค่า 520 ล้านบาท

มูลค่าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมดประมาณ 1,800 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือกลุ่มลูกค้าระดับกลาง ได้แก่ นักธุรกิจ พนักงาน และหัวหน้างานที่ทำงานในบริเวณอ้อมน้อย และพื้นที่ใกล้เคียง โดยเป็นพื้นที่ที่มีโรงงานตั้งอยู่มากกว่าสองพันแห่ง

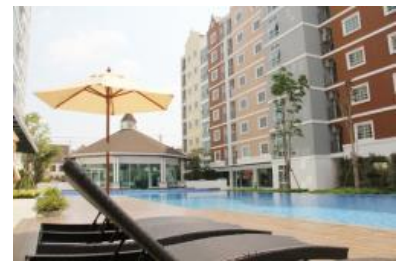
จุดแข็งของโครงการ คือทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในโครงข่ายคมนาคมที่สามารถเชื่อมต่อไปยังถนนสายสำคัญต่าง ๆ เช่น ถนนอ้อมน้อย ถนนเพชรเกษม ถนนบรมราชชนนี ถนนพุทธมณฑลสาย 3,4 และ 5 และรูปแบบของโครงการที่ผสมผสานครบวงจร ประกอบไปด้วยที่อยู่อาศัย และช้อปปิ้งมอลล์

ความคืบหน้าของโครงการ ส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการทิวลิป สแควร์	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. แกรนด์ ทิวลิป คอนโด	56.25%	55.95%
2. ทิวลิป ไลท์ คอนโด	44.67%	42.36%
3. ทิวลิป บีช ทาวน์	69.15%	69.15%

ส่วนพื้นที่ให้เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเป็น Community Mall พื้นที่ เนื้อที่ประมาณ 5,909 ตารางเมตร แบ่งเป็นร้านค้า ประมาณ 36 ร้าน เปิดให้บริการบางส่วนแล้วตั้งแต่วันที่ 12 สิงหาคม 2559

**TULIP
SQUARE
@OMNOI**



โครงการไมอามี บางปู

โครงการไมอามี บางปู พัฒนาภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อย โครงการตั้งอยู่ที่ตำบลท้ายบ้าน อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 120 ไร่ รูปแบบโครงการเป็นโครงการที่อยู่อาศัยรูปแบบ วิลล่าคอนโดมิเนียม สไตล์รีสอร์ท พร้อมศูนย์การค้า โดยภายในโครงการสามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนพื้นที่ขาย ได้แก่ คอนโดมิเนียม บนเนื้อที่ประมาณ 85 ไร่ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

1. การ์เด้น วิลล่า คอนโด (Garden Villa Condo) อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 3,840 ยูนิต มูลค่า 3,599 ล้านบาท
2. บีชฟรอนท์ วิลล่า คอนโด (Beachfront Villa Condo) อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 1,170 ยูนิต มูลค่า 2,320 ล้านบาท

มูลค่าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมดประมาณ 5,919 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าระดับกลาง ได้แก่ นักธุรกิจ พนักงาน และหัวหน้างานที่ทำงานในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงจังหวัดสมุทรปราการ และผู้ที่มีถิ่นฐานในกรุงเทพมหานครที่ต้องการเป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมติดทะเลที่ใกล้กรุงเทพมหานครมากที่สุด

จุดแข็งของโครงการ คือทำเลที่ตั้งโครงการติดแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ด้านหน้าติดถนนสุขุมวิท ด้านหลังติดทะเลอ่าวไทย มีการคมนาคมสะดวก เดินทางได้ทั้งทางรถยนต์ และทางรถไฟ ส่วนต่อขยายสายสีเขียว รูปแบบโครงการผสมผสานครบวงจร ประกอบด้วย ที่อยู่อาศัยและศูนย์การค้า โกลด์นิคมอุตสาหกรรมบางปูและบางพลี

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ ไมอามี บางปู	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
1. การ์เด้น วิลล่า คอนโดมิเนียม	38.33%	11.15%
2. บีชฟรอนท์ วิลล่า คอนโดมิเนียม	24.36%	3.33%

ส่วนพื้นที่ให้เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเป็น Community Mall และไนท์บาร์ชา พื้นที่เช่า เนื้อที่ประมาณ 10,897 ตารางเมตร แบ่งเป็นร้านค้า ประมาณ 476 ร้าน เปิดให้บริการบางส่วนแล้วตั้งแต่วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2559 และพื้นที่เช่า แม็คโครฟู้ด เปิดให้บริการแล้วตั้งแต่วันที่ 28 ตุลาคม 2559



โครงการเจ คอนโด (สาทร-กัลปพฤกษ์)

โครงการเจ คอนโด (สาทร-กัลปพฤกษ์) พัฒนภายใต้บริษัท และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนนกัลปพฤกษ์เชื่อมต่อกับ ถนนกาญจนาภิเษก และถนนราชพฤกษ์ และห่างจากเส้นทางระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานคร สายสีลม สถานีบางหว้าประมาณ 6 กิโลเมตร มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 20 ไร่ รูปแบบโครงการเป็นโครงการคอนโดมิเนียม โดยภายในโครงการสามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็นดังนี้

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วย คอนโดมิเนียม และอาคารจอดรถ 1 อาคาร รายละเอียดดังนี้

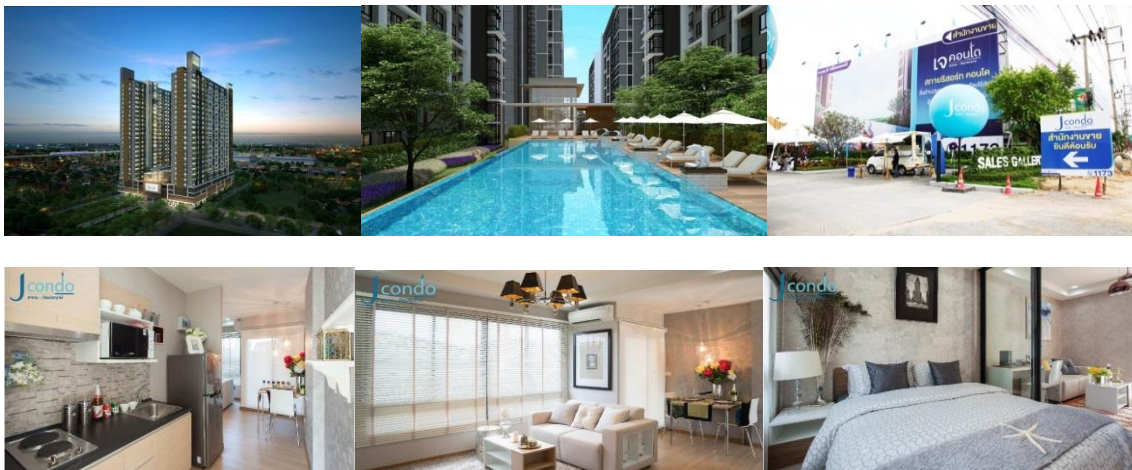
คอนโดมิเนียม ตึก 25 ชั้น จำนวน 1,039 ยูนิต มูลค่า 1,820 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 1,820 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าสำเพ็ง 2 ทั้งผู้ประกอบการและพนักงานลูกจ้าง ซื้อเพื่ออยู่เอง / ลงทุน, กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุน ซื้อเพื่อเก็งกำไร จากชื่อเสียงของโครงการ สำเพ็ง 2 , กลุ่มลูกค้าที่ต้องการคอนโด ใกล้เมือง ใกล้รถไฟฟ้า ในราคาต่อ ตร.ม. ไม่สูงเกิน 55,000 บาท และจากกลุ่มลูกค้าที่ทำงานในเมือง สาทร / สีลม ที่เช่าห้องพักใกล้ที่ทำงานและกำลังซื้อไม่ถึงคอนโด แนวรถไฟฟ้าใจกลางเมือง มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป

จุดแข็งของโครงการ คือทำเลที่ตั้งของโครงการ ใกล้ใจกลางเมือง ติดถนนกัลปพฤกษ์ คมนาคมสะดวกเดินทางได้หลายเส้นทาง ใช้เวลาเดินทางสู่ สาทร-สีลม เพียง 15 นาที ใกล้รถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย สถานีจุฬาลงกรณ์ และราคาขายไม่สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นที่ติดแนวรถไฟฟ้า เหมาะสำหรับลูกค้าที่กำลังซื้อไม่ถึง แต่ยังต้องการใช้การคมนาคม จากรถไฟฟ้าโดยเดินทางไปสู่รถไฟฟ้า ได้ไม่ยากใช้เวลาเพียง 10 นาที

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการสำเพ็ง 2 คอนโดมิเนียม	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. ตึก 25 ชั้น	43.02%	คาดว่าจะเริ่มโอน ไตรมาส 4 ปี 2560



โครงการเจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท – แพรกษา

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท – แพรกษา พัฒนาภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนนแพรกษา ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 210 ไร่

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วย รายละเอียดดังนี้

1. J Biz อาคารพาณิชย์ สูง 3.5 ชั้น และ 4.5 ชั้น จำนวน 160 ยูนิต มูลค่า 958 ล้านบาท
2. J Town ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น (บก. บ้านเรือนรมย์ 2015) จำนวน 356 ยูนิต มูลค่า 671 ล้านบาท
3. J Villa บ้านแฝด 2 ชั้น (บก. บ้านพุทธรักษา 2015) จำนวน 441 ยูนิต มูลค่า 1,289 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 2,918 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าหลักนิคมอุตสาหกรรมบางปู จุดแข็งของโครงการ คือ สะดวกสบายทุกการเดินทาง เข้าออกได้ทั้งเส้นทางสุขุมวิท และถนนเทพารักษ์ ใกล้รถไฟฟ้าสายสีเขียว แบริ่ง-สมุทรปราการ ใกล้ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาบางปู มีสิ่งอำนวยความสะดวก ตลาดสดหน้าโครงการ สपोर्टคลับ(ฟิตเนส) สระว่ายน้ำ สวนสวยขนาดกว่า 3 ไร่(ส่วนบุคคล) และโรงเรียนสาธิตนานาชาติหน้าโครงการ

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ สุขุมวิท – แพรกษา	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. J Biz แพรกษา	71.25%	20.00%
2. J Town แพรกษา	88.20%	48.88%
3. J Villa แพรกษา	0%	คาดว่าจะเริ่มโอน ไตรมาส 3 ปี 2560

ส่วนพื้นที่ให้เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเป็น ตลาดคนเดิน พื้นที่ เนื้อที่ประมาณ 4,018 ตารางเมตร แบ่งเป็นร้านค้า ประมาณ 154 ร้าน จะเปิดให้บริการบางส่วนประมาณ เดือนเมษายน 2560



โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต – คลอง 1

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต – คลอง 1 พัฒนาภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนน รังสิต-นครนายก ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วย อาคารพาณิชย์ และทาวน์โฮม บนเนื้อที่ประมาณ 140 ไร่ รายละเอียดดังนี้

1. J Biz อาคารพาณิชย์ สูง 3.5 ชั้น จำนวน 204 ยูนิต มูลค่า 1,020 ล้านบาท
2. J Town ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น (บจก. บ้านรื่นรมย์ 2015) จำนวน 377 ยูนิต มูลค่า 711 ล้านบาท
2. J Town 2 ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น (บจก. บ้านพุทธชาติ 2015) จำนวน 269 ยูนิต มูลค่า 550 ล้านบาท
4. J Villa บ้านแฝด 2 ชั้น (บจก.บ้านพุทธรักษา 2015) จำนวน 169 ยูนิต มูลค่า 560 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 2,841 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มพนักงาน รายได้ระดับกลาง จุดแข็งของโครงการ คือ ดัดถนนใหญ่ ใกล้แหล่งชุมชน ใกล้ทางด่วนอุดรภิรมย์ ใกล้รถไฟฟ้าสายสีแดง บางซื่อ-รังสิต-ม.ธรรมศาสตร์ ใกล้ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เพียบพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันภายในโครงการ อาทิ ซุปเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าหน้าโครงการ สपोर्टคลับ(ฟิตเนส) สระว่ายน้ำ สวนสวยขนาดใหญ่ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. กล้องวงจรปิด CCTV ภายในโครงการ

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ รังสิต – คลอง 1	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. J Biz รังสิต คลอง 1	39.22%	15.20%
2. J Town รังสิต คลอง 1	95.23%	54.91%
3. J Town 2 รังสิต คลอง 1	41.64%	คาดว่าจะโอน ไตรมาส 3 ปี 2560
3. J Villa รังสิต คลอง 1	10.65%	คาดว่าจะโอน ไตรมาส 3 ปี 2560

ส่วนพื้นที่ให้เช่า บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเป็น ตลาดคนเดิน พื้นที่ เนื้อที่ประมาณ 1,264 ตารางเมตร แบ่งเป็นร้านค้า ประมาณ 79 ร้าน จะเปิดให้บริการบางส่วนประมาณ เดือนมีนาคม 2560



โครงการเจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง-บ้านโพธิ์

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง-บ้านโพธิ์ พัฒนาภายใต้บริษัท และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนน บางปะกง-ฉะเชิงเทรา ตำบลแสน
ภูตาษ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วย อาคารพาณิชย์ และทาวน์โฮม บนเนื้อที่ประมาณ 140 ไร่ รายละเอียดดังนี้

1. J Biz อาคารพาณิชย์ สูง 3.5 ชั้น จำนวน 77 ยูนิต มูลค่า 365 ล้านบาท
2. J Town ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น (บก. บ้านเรือนรมย์ 2015) จำนวน 324 ยูนิต มูลค่า 595 ล้านบาท
3. J Villa บ้านแฝด 2 ชั้น (บก. บ้านพุทธชาติ 2015) จำนวน 203 ยูนิต มูลค่า 585 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 1,545 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มพนักงาน รายได้ระดับกลาง

จุดแข็งของโครงการ คือ ติดถนนใหญ่ ใกล้แหล่งชุมชน ใกล้มอเตอร์เวย์ ใกล้กรุงเทพเพียง 45 นาที เพียบพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันภายในโครงการ อาทิ ซุปเปอร์โมลล์ ร้านค้าหน้าโครงการ สपोर्टคลับ(ฟิตเนส) สระว่ายน้ำ สวนสวยขนาดใหญ่ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. กล้องวงจรปิด CCTV ภายในโครงการ

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ บางปะกง-บ้านโพธิ์	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. J Biz บางปะกง	28.57%	15.58%
2. J Town บางปะกง	52.47%	30.25%
3. J Villa บางปะกง	2.46%	คาดว่าจะโอน ไตรมาส 3 ปี 2560



โครงการ เจ คอนโด (พระราม 2)

โครงการเจ คอนโด (พระราม 2) พัฒนาภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนนพระรามที่ 2 ซอย 56 แขวงสามตำบล เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร มีเนื้อที่โครงการทั้งหมดประมาณ 0-2-64.17 ไร่

ส่วนพื้นที่ขาย

1. คอนโดมิเนียม 8 ชั้น (บมจ. เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้) จำนวน 158 ยูนิต มูลค่า 253 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 252.68 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ คอนโดแนวคิดใหม่ URBANIZE STYLE ออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนเมือง ดีไซน์ภายนอกถ่ายทอดความเป็นเมืองด้วย Vertical Line กับโทนสี URBANIZE COLOUR พิถีพิถันไปจนถึงการวางพื้นที่การใช้งานภายในห้อง ให้ทุกฟังก์ชันรองรับการใช้ชีวิต ดัดถนนใหญ่ ใกล้เซ็นทรัลพระราม 2 และทางด่วนฯ

จุดแข็งของโครงการ คือทำเลที่ตั้งของโครงการใกล้จุดขึ้น-ลงทางด่วน เข้าสู่ใจกลางเมือง ใกล้ทางขึ้น-ลงถ.กาญจนาภิเษก ใกล้แหล่งช้อปปิ้ง : เซ็นทรัลพระราม 2, บิ๊กซี พระราม 2, โฮมโปร พระราม 2 ใกล้สถานพยาบาล : รพ.นครธน, รพ.พระราม 2, รพ.บางปะกอก 9 อินเตอร์เนชั่นแนล, รพ.บางมด ใกล้สถานศึกษา : ร.ร.เลิศหล้า, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรีใกล้แหล่งชุมชนและสถานที่ราชการ : สำนักงานที่ดินเขตบางขุนเทียน, สวนสาธารณะเซ็นทรัลพาร์ค

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการเจ คอนโด (พระราม 2)	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	ยอดโอนกรรมสิทธิ์
1. คอนโดมิเนียม 8 ชั้น	22.78%	คาดว่าจะโอน ไตรมาส 4 ปี 2560



โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ ดิวานนท์-บางกะดี

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ ดิวานนท์-บางกะดี พัฒนาภายใต้บริษัท และบริษัทย่อย ตั้งอยู่บนถนน ถนนดิวานนท์ อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี

ส่วนพื้นที่ขาย ประกอบด้วย อาคารพาณิชย์ และทาวน์โฮม บนเนื้อที่ประมาณ 31-1-84 ไร่ รายละเอียดดังนี้

1. J City ดิวานนท์ จำนวน 265 ยูนิต มูลค่า 825 ล้านบาท

มูลค่าโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขายทั้งหมด 825 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มพนักงาน รายได้ระดับกลาง ด้วยแนวคิด “สร้างชีวิต โกลด์ชีวิตธรรมชาติ” ธรรมชาติที่อยู่อาศัย ที่ใกล้สายน้ำแห่งชีวิต JSP มุ่งมั่นพัฒนา การออกแบบโครงการที่อยู่อาศัย โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมทั้งจากในโครงการและบริเวณรอบโครงการเพื่อให้เข้ากับธรรมชาติมากที่สุด ทั้งจากพื้นที่สีเขียวในโครงการที่มีมากกว่า 4 ไร่ เพื่อให้คุณได้สูดอากาศบริสุทธิ์สดชื่นทุกวัน

จุดแข็งของโครงการ คือ ติดถนนใหญ่ ใกล้แหล่งชุมชน ทาวน์เฮ้าส์แนวคิดใหม่ ที่เน้นการออกแบบให้ใกล้ชีวิตธรรมชาติ ประหยัดพลังงาน และพื้นที่ใช้สอยที่มากขึ้นเพื่อความสุขของสมาชิกในบ้าน

ความคืบหน้าของโครงการส่วนที่เป็นพื้นที่ขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ เจ.เอส.พี. ซิตี้ ดิวานนท์-บางกะดี	ยอดจองและทำสัญญาแล้ว	จะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
J City ดิวานนท์	1.51%	คาดว่าจะโอน ไตรมาส 4 ปี 2560



การดำเนินการเรื่องการติดตามลูกค้าที่ค้างเงินงวด

ตามคู่มือการปฏิบัติงานของเรื่องการขาย ฉบับปรับปรุง ณ วันที่ 9 กรกฎาคม 2557 บริษัทฯ มีมาตรการติดตามลูกค้าที่ค้างเงินงวด ซึ่งจะปฏิบัติตามกำหนดการชำระหนี้ของโครงการแต่ละโครงการ โดยฝ่ายขายรับผิดชอบในการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าทุกเดือนเพื่อประกอบการดำเนินการติดตาม โดยการติดตามนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 4 ระยะ ดังนี้

ระยะ	ระยะเวลาค้างเงินงวด	การดำเนินการ
1	30 วัน	แจ้งแผนการเงินทราบ
2	60 วัน	แผนการเงินทำจดหมายแจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ภายใน 15 วัน พร้อมแจ้งให้ผู้จัดการฝ่ายขายติดตามผลและแจ้งกลับภายในวันที่ 25 ของทุกเดือน
3	90 วัน	แผนการเงินทำจดหมายแจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ภายใน 15 วัน พร้อมอัตราดอกเบี้ยพร้อมแจ้งให้ผู้จัดการฝ่ายขายติดตามผลและแจ้งกลับภายในวันที่ 25 ของทุกเดือน
4	120 วัน	แผนการเงินแจ้งให้ที่ปรึกษากฎหมายทำจดหมายแจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ภายใน 7 วัน โดยบริษัทฯ จะพิจารณายึดเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินงวด ต่อไป

ทั้งนี้อาจมีบางกรณีที่บริษัทฯ ยึดหยุ่นให้สำหรับลูกค้าที่มีการค้างเงินงวด ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้บริหารและต้องได้รับอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการเป็นรายกรณี ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สถานการณ์การชำระของลูกค้าที่ค้างชำระ มีดังนี้

ระยะเวลาค้างเงินงวด	ยอดค้างชำระ (ล้านบาท)	มูลค่าสัญญา (ล้านบาท)	%ของมูลค่าสัญญาที่กำหนดแล้ว
1-30 วัน	11.11	405.44	2.98
31-60 วัน	18.60	295.59	2.16
61-90 วัน	5.29	109.06	0.80
91 วันขึ้นไป	33.24	447.35	3.28

ธุรกิจรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้เช่าและบริการอสังหาริมทรัพย์

JPM ประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยจะรับจ้างบริหารโครงการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ในขอบเขตการรับจ้างบริหารทั้งด้านการก่อสร้างและการขายโครงการ ทั้งนี้ หาก JPM มีศักยภาพเพียงพอที่จะรับงานบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่โครงการของกลุ่มบริษัทฯ ก็สามารถทำได้ แต่เนื่องจากในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายและการก่อสร้างรวมทั้งหมด 5 โครงการ โดยแบ่งเป็นหลายเฟส อีกทั้งยังมีโครงการที่จะต้องพัฒนาต่อเนื่องจากหลายโครงการเพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ มีผลประกอบการเติบโตในอัตราที่สูงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 16/2556 วันที่ 10 กันยายน 2556 มีมติให้ JPM เป็นผู้ลงทุนในสินทรัพย์ เพื่อการให้เช่าหลายโครงการ จึงทำให้ JPM ยังไม่สามารถที่จะรับงานจากผู้พัฒนาโครงการรายอื่นได้

JPM ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่อสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวในโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

โครงการ		ลักษณะโครงการ	ปีที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ
ลำเพ็ญ 2	ลำเพ็ญ 2 เฟส 2	อาคารจอดรถ 2 อาคาร	เปิดให้บริการ เมื่อ ไตรมาส 4 ปี 2558
	ลำเพ็ญ 2 เฟส 3	อาคารจอดรถ 1 อาคาร	
	ลำเพ็ญ 2 เฟส 4	อาคารจอดรถ 1 อาคาร	
	ลำเพ็ญ 2 เฟส 3	ศูนย์การค้าให้เช่า	
	ลำเพ็ญ 2 เฟส 4	ศูนย์อาหาร	
	ลำเพ็ญ 2 เฟส 4	ตลาดน้ำให้เช่า	
ทิวลิป สแควร์		ศูนย์การค้าให้เช่า	เปิดให้บริการ เมื่อไตรมาส 2 ปี 2559
ไมอามี บางปู		ศูนย์การค้าให้เช่า	เปิดให้บริการ เมื่อไตรมาส 1 ปี 2559

กลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเน้นโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แนวราบแบบผสมผสานทั้งในส่วนของการอยู่อาศัยและการค้าขาย (Mixed Use) ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักใกล้เคียงกับของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ เห็นถึงช่องว่างทางการตลาด และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ได้ ด้วยนโยบายที่จะสร้างความแตกต่างและเน้นคุณภาพของทุกโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เพิ่มโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงเพื่อเพิ่มสายผลิตภัณฑ์ให้ครบสำหรับลูกค้ากลุ่มใหม่ เพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวของเมือง โดยเน้นทำเลที่ติดถนนใหญ่และความสะดวกสบายของการใช้ชีวิตจริง โดยมีพลาซ่ามอลล์และตลาดขายสินค้าไว้รองรับการอยู่อาศัย บริษัทฯ สร้างจุดขายโดยการจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางให้เกินกว่ามาตรฐานเพื่อเพิ่มคุณภาพชีวิตให้กับลูกค้าของบริษัทฯ สำหรับส่วนของพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ (พื้นที่ให้เช่า) บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยมั่นใจในโครงการของบริษัทฯ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีความหลากหลายในเรื่องของรูปแบบรวมถึงการออกแบบเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มีดังนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ทำเลที่ตั้ง : ทำเลที่ตั้งของโครงการต้องเป็นทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ ติดถนนใหญ่ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีเส้นทางการคมนาคมสะดวก นอกจากนี้ศักยภาพในการขยายตัวของเมืองและการคมนาคม ที่กำหนดโดยภาครัฐก็เป็นปัจจัยสำคัญ ที่บริษัทฯ คำนึงถึงในการพิจารณาพื้นที่พัฒนาโครงการ

การออกแบบ : บริษัทฯ เริ่มจากการกำหนดกรอบแนวคิดในการพัฒนาโครงการจากการก่อนที่จะทำการออกแบบโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยบริษัทฯ มีทีมงานที่มีประสบการณ์ยาวนานเป็นผู้ดำเนินการ

คุณภาพการก่อสร้าง : บริษัทฯ มีมาตรการควบคุมงานก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ และมีมาตรฐาน นอกจากนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นการคัดเลือกผู้รับเหมาและวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ โดยมีขั้นตอนการคัดเลือก รวมถึงการประเมินผลงานของผู้รับเหมาเพื่อให้แน่ใจว่าคุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้



I Function : ฟังก์ชันการออกแบบที่มีประสิทธิภาพ และเพิ่มพื้นที่การใช้สอยในบ้านให้มากขึ้น



I Enerav : การออกแบบที่ใส่ใจด้านการประหยัดพลังงาน

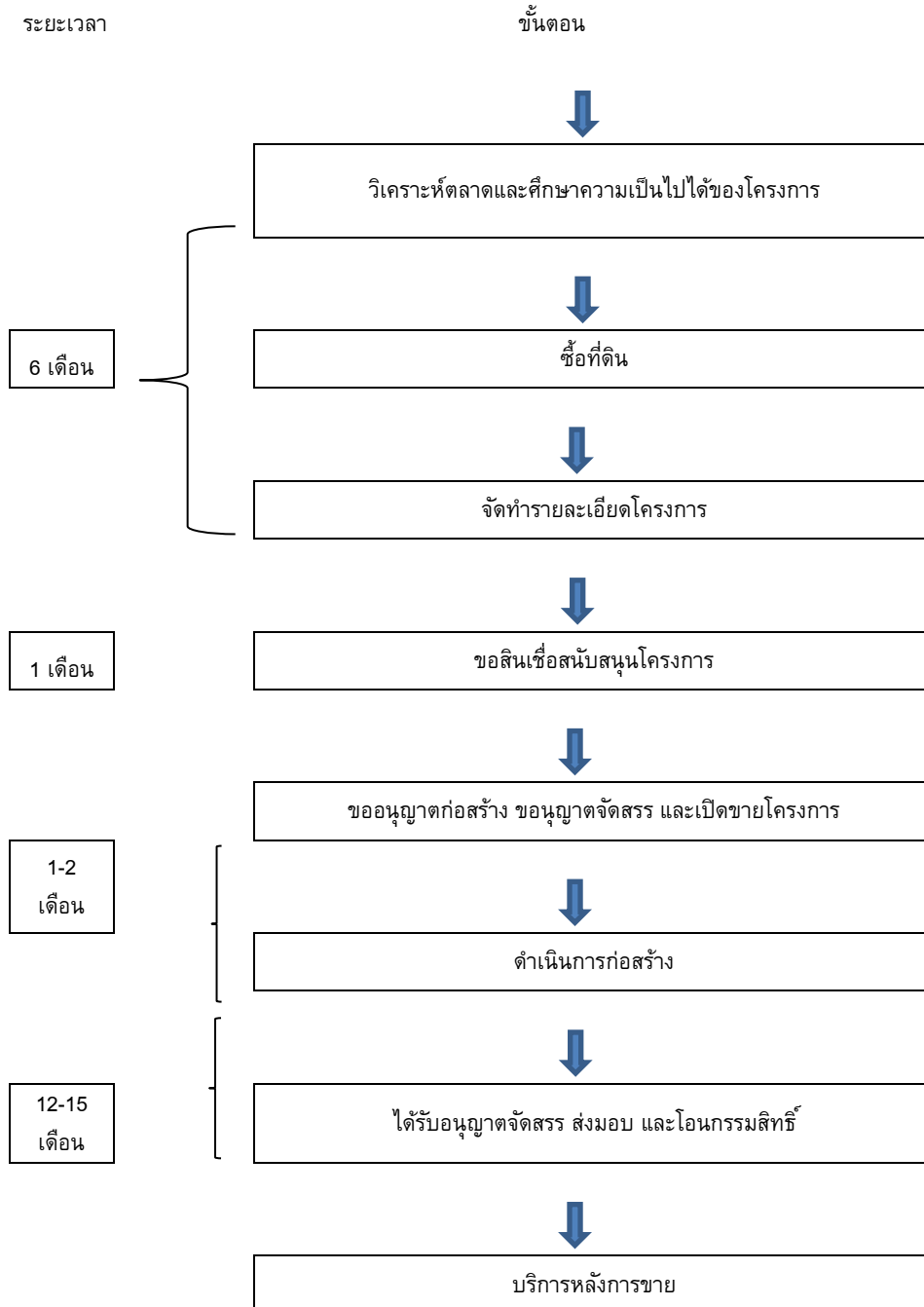


I Color : คำนึงถึงการใช้สี ให้สุขภาพดี และมีความสุข



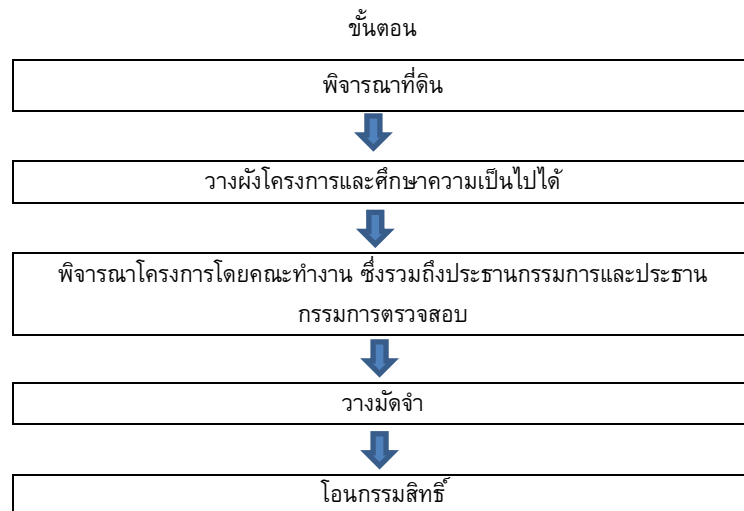
I Connect : ความสะดวกสบายของการเชื่อมต่อ และความความสัมพันธ์
ภายในครอบครัว

การจัดหาผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีขั้นตอนในการจัดหาที่ดิน พัฒนาผลิตภัณฑ์ การขาย จนถึงการส่งมอบกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สรุปได้ดังนี้



การวิเคราะห์ตลาดและศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และการจัดหาที่ดิน

แผนกพัฒนาโครงการและแผนกการตลาดมีหน้าที่รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการถูกจัดหาผ่านนายหน้าหรือ แผนกพัฒนาโครงการเอง จากนั้นแผนกพัฒนาโครงการและแผนกการตลาดจะร่วมกันศึกษาข้อมูลคู่แข่งในบริเวณ เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพที่ดินและประเมิน Demand และ Supply รวมของทำเลนั้น ๆ และได้มีการศึกษาจุดอ่อนจุดแข็ง ยอดขายของคู่แข่งที่มีอยู่ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการประสานงานกับฝ่ายออกแบบเพื่อจัดทำรายละเอียดเบื้องต้นเพื่อขออนุมัติการจัดซื้อที่ดิน โดยประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ โดยปัจจัยหลักที่ทำการพิจารณา คือ มุ่งเน้นทำเลที่มีศักยภาพเส้นทางการคมนาคมที่สะดวก มีระบบสาธารณูปโภครองรับ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความสามารถในการดำเนินการจัดหาที่ดิน รวมถึงพิจารณาข้อจำกัด และประเด็นทางกฎหมายต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อพัฒนาโครงการโดยสามารถสรุปขั้นตอนการจัดซื้อที่ดินได้ดังนี้



สำหรับขั้นตอนการจัดทำรายละเอียดโครงการนั้นบริษัท ฯ อาจมอบหมายหน้าที่ให้ฝ่ายออกแบบ หรือว่าจ้างบริษัทภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในการดำเนินการเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายสูงสุด

การก่อสร้างและนโยบายการก่อสร้าง

บริษัทฯ ดำเนินการวางแผนการก่อสร้างเพื่อให้ผู้รับเหมาดำเนินการในลักษณะโครงการจ้างเหมาเปิดเสร็จ (Turn Project) โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะกำหนดบัญชีปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงาน (Bill of Quality) เพื่อใช้เป็นราคากลางของการรับเหมาก่อสร้างแต่ละโครงการ บัญชีปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงาน (Bill of Quality) โดยจะให้ผู้รับเหมารายหลักเสนอราคาให้แก่กลุ่มบริษัททั้งนี้ราคาคงกล่าวเป็นราคาที่ไม่เกินราคากลางที่บริษัทจัดทำไว้ ซึ่งทางบริษัทจะประเมิน เปรียบเทียบทั้งราคาและคุณภาพของผู้รับเหมาแต่ละราย และกำหนดเป็นราคามาตรฐานในการก่อสร้างแต่ละโครงการ หลังจากนั้นทางฝ่ายควบคุมการก่อสร้างก็จะคัดเลือกผู้รับเหมาร่วมกับฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ โดยพิจารณาทั้งด้านราคาและคุณภาพประกอบกัน ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาและคู่มือการปฏิบัติงานการจัดทำราคากลางประเมินผู้รับเหมา จัดทำสัญญาจ้างและควบคุมของบริษัท

บริษัทฯ มอบหมายให้ฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างควบคุมการทำงานทุกขั้นตอนอย่างใกล้ชิด โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ มีผู้รับเหมาที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นอยู่ในบัญชีผู้ค้า (Vendor List) ไม่น้อยกว่า 20 ราย ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง และช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการได้อย่างมี

ประสิทธิภาพอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ จะทำการประเมินผู้รับเหมาโดยฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องทั้งก่อนและหลัง เพื่อมั่นใจว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นไปตามมาตรฐาน

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

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

กลยุทธ์ด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการตลาด

บริษัทฯ ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการของบริษัทฯ ผ่านช่องทางการตลาดแบบครบวงจร (Integrated Marketing Communication) ซึ่งครอบคลุมถึงการใช้สื่อที่สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ในวงกว้าง (Mass Media) เช่น ป้ายโฆษณากลางแจ้ง หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร นอกจากนี้บริษัทฯ ยังใช้สื่อทางการตลาดที่เจาะกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ (Direct Marketing) ได้แก่ จัดงานแสดงรายละเอียดโครงการเฉพาะกลุ่มลูกค้ารับเชิญ การเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นรายบุคคล และการจัดส่งแผ่นพับรายละเอียดโครงการ เป็นต้น อีกทั้งในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เริ่มจัดตั้งแผนกสมาชิกสัมพันธ์เพื่อเป็นหน่วยงานที่สร้างสัมพันธ์และส่งเสริมการขายกับกลุ่มที่เป็นลูกค้าเก่าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ และได้จัดให้มีแคมเปญการตลาดกับลูกค้าเก่าโดยตรงทั้งในส่วนของการซื้อเพิ่มหรือการแนะนำต่อ ซึ่งลูกค้าเก่าจะได้รับสิทธิพิเศษในการซื้อสินค้าของบริษัทที่มากกว่าลูกค้าใหม่ และการแนะนำเพื่อนให้รู้จักสินค้าของบริษัทก็จะได้รับสิทธิพิเศษเพิ่มเติมทั้งในส่วนของลูกค้าเอง และเพื่อนที่ถูกแนะนำมาซื้อ ซึ่งเป็นช่องทางในการขยายฐานลูกค้าและยอดขายของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งเป็นการประหยัดงบการตลาดในการทำการตลาดกับลูกค้าใหม่ได้ด้วย รวมถึงการใช้ช่องทางการสื่อสารออนไลน์แบบครบวงจรทั้งในส่วนของบริษัท เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก ไลน์ เอสเอ็มเอส ในการสื่อสารกับลูกค้าที่ปัจจุบัน ซึ่งตรงกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่เน้นการเปิดรับข่าวสารจากสื่อออนไลน์เป็นหลัก และมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัทฯ เป็นหลัก เพื่อการนำเสนอข้อมูลของผลิตภัณฑ์ได้อย่างครบถ้วน ทำให้ลูกค้าเข้าใจในผลิตภัณฑ์ สามารถตัดสินใจซื้อด้วยความมั่นใจ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาบุคลากรด้านการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เข้าใจในผลิตภัณฑ์และจุดเด่นของโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการกระจายช่องทางการจัดจำหน่ายไปสู่มวลชนให้มากขึ้นโดยการออกบูธตามห้างสรรพสินค้า มอลล์ พลาซ่า หรือตลาดของโครงการ รวมถึงหน่วยงานต่างๆ เช่น สถานประกอบการ สถาบันการเงิน เพื่อนำเสนอโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง และได้รับผลตอบแทนที่ดีโดยถือว่าเป็นช่องทางที่สำคัญช่องทางหนึ่งในการจัดจำหน่าย อย่างไรก็ตามในโครงการบริษัทอาจจะมีการว่าจ้างตัวแทนขายมืออาชีพเพื่อสนับสนุนบริษัทฯ ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

กลยุทธ์ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากโครงการในแต่ละแห่งของบริษัทมีจุดเด่นที่แตกต่างกันมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน ทำให้บริษัทฯ สามารถวางกลยุทธ์การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถแบ่งรูปแบบได้ดังนี้

- 1) การจัดส่งแผ่นพับรายละเอียดโครงการไปให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 2) การออกจดหมายเชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาร่วมรับฟังข้อมูลรายละเอียดโครงการตามสถานที่ที่เหมาะสม เช่น โรงแรม สำนักงาน ขยาย หรือ ร้านอาหาร
- 3) ส่งพนักงานขายไปพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นรายบุคคล ณ สถานที่ทำการของลูกค้าเพื่อให้ข้อมูลรายละเอียดโครงการ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ

1.1 ความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการสูง

โครงการปัจจุบันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่อยู่ระหว่างดำเนินการประกอบด้วย 9 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 25,474 ล้านบาท และยังมีโครงการที่กำลังอยู่ในแผนงานที่จะพัฒนาอีก 2 โครงการ มูลค่ารวมตามแผนงานประมาณ 3,181 ล้านบาท ซึ่งแต่ละโครงการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินการนั้น เป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการที่ค่อนข้างสูง การพัฒนาโครงการมูลค่าที่สูงนั้น ถือได้ว่าเป็นความเสี่ยงของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งหากบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่สามารถพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จได้ จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต่อไป

แต่อย่างไรก็ดีบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง โดยดำเนินการแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นเฟส เพื่อให้สามารถพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบของโครงการให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาวะตลาดและความต้องการซื้อ (Demand) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในช่วงเวลานั้นๆ อีกทั้งนโยบายดังกล่าวจะช่วยในการบริหารงานและควบคุมการก่อสร้างของโครงการในแต่ละส่วน ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

นอกจากนั้นนโยบายการแบ่งโครงการที่จะพัฒนาออกเป็นเฟส ยังเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการด้วย กล่าวคือ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเปิดการขายและเริ่มการก่อสร้างทีละเฟส เมื่อเฟสนั้นๆ มียอดขายสัญญาจะซื้อขายแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 50-60 ของแต่ละเฟส

1.2 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการทั้งหมด 9 โครงการ ซึ่งโครงการเหล่านั้นสามารถจำหน่ายได้แล้วมีมูลค่ารวมประมาณ 13,632 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนที่จำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์ที่สามารถรับรู้เป็นรายได้แล้วมูลค่าประมาณ 9,713 ล้านบาท และส่วนที่จำหน่ายและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์มูลค่าประมาณ 3,920 ล้านบาท บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์ในโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการขาย มูลค่าประมาณ 3,181 ล้านบาท โดยบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้ทั้งหมดภายใน 2-3 ปี นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการในอนาคตที่เป็นส่วนของพื้นที่เช่า ซึ่งอยู่ในแผนการดำเนินงาน

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

1.3 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

จากสภาวะตลาดด้านอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ถือว่าค่อนข้างผันผวน โดยเริ่มจากช่วงแรกของปี ที่สภาพตลาดค่อนข้างซบเซาจากภาวะการเมืองและความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจขณะเดียวกัน สินค้าคงเหลือในตลาดที่อยู่อาศัยก็อยู่ในภาวะสต็อกถล่มทลายจากการแข่งขันผลิตสินค้าในตลาดในช่วง 2 ปีก่อนหน้า และถูกซ้ำเติมจาก สถานการณ์ปฏิเสธรื้อซื้อ เงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่ไม่ผ่านการพิจารณาจากระบบธนาคารจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการ ต้องส่งเสริมการขายด้วยการอัดโปรโมชั่นชนิดเข้มข้น เพื่อเร่งการตัดสินใจซื้อแต่สภาวะตลาดยังทรง ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดประกาศชะลอการพัฒนาโครงการใหม่ออกไป

จนกระทั่งสถานการณ์เริ่มกระเตื้องขึ้นเมื่อเข้าสู่โค้งสุดท้ายของปี หลังมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐซึ่งครอบคลุมทั้งด้านการเงินและการคลังมีผลบังคับใช้ (19 ต.ค.58)

ความผันผวนดังกล่าว ทำให้เกิดการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสะท้อนได้จากต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของผู้ประกอบการที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการนำกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ มาใช้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ในปัจจุบันแนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีลักษณะเป็นการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่มากขึ้น เห็นได้จากส่วนแบ่งการตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากศักยภาพการลงทุนที่สูงกว่า ความสามารถปรับตัวได้ดีกว่าของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีต่อสภาวะผันผวนของตลาด และยังสามารถระดมทุนได้หลายช่องทาง เนื่องจากทั้งนักลงทุนและสถาบันการเงินให้ความเชื่อมั่นมากกว่า

อย่างไรก็ดี ความเสี่ยงที่ไดกล่าวมาในหัวข้อนี้ ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงเป็นอย่างดี และได้ดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยการให้ความสำคัญเพิ่มเติมในส่วนของการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุดและเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขัน โดยเน้นไปที่ 2 ปัจจัยหลัก คือ

- 1) สร้างความแตกต่างของโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมา โดยจะเน้นพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แนวราบ (Commercial Low Rise) โดยแต่ละโครงการจะมีการสร้างจุดเด่นและสร้างจุดขายเฉพาะของแต่ละโครงการ ประกอบกับผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงรายใหญ่อื่นๆ ไม่ได้มีการพัฒนาโครงการในรูปแบบเดียวกับทางกลุ่มบริษัทฯ มากนัก จึงนับได้ว่าเป็นสินค้าที่ยังมีช่องทางทางการตลาด ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนได้
- 2) ตั้งแต่ปี 2559 โครงการที่เปิดพัฒนาขึ้นใหม่ บริษัทฯ ได้เน้นเป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบ เช่น ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ ซึ่งจะก่อสร้างได้รวดเร็วไม่ต้องลงทุนนานเหมือนแนวสูง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีพันธมิตรด้านการก่อสร้าง ก่อสร้างบ้านในรูปแบบ PREFAB ซึ่งสามารถส่งมอบให้กับลูกค้าได้รวดเร็ว และลดปัญหาการที่ต้องแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ และบริษัทฯ ยังเน้นคุณภาพของวัสดุและการก่อสร้างที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจ สามารถส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าได้ทันเวลา
- 3) ทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทฯ จะติดถนนสายหลัก อยู่ในเส้นทางคมนาคมที่สะดวก ตลอดจนสาธารณูปโภคที่ครบถ้วน นอกจากนี้ เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในตลาดเชิงพาณิชย์ และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนี้มากกว่า 20 ปี ทำให้เชื่อได้ว่าจะสามารถรักษาความได้เปรียบ ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ รวมถึงคุณภาพที่ได้มาตรฐาน สืบต่อไป

1.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินเป็นจำนวนมากเพื่อเก็บไว้สำหรับรอการพัฒนา เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนทางการเงินซึ่งอาจจะก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องแก่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ อีกทั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องการลดความเสี่ยงในเรื่องการปรับเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืนซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย อาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้หรือความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีราคาสูงขึ้น ทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีที่ดินในทำเลที่ดีในการพัฒนาหรือมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น ทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่สามารถพัฒนาโครงการได้ตามที่ได้วางแผนไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี ทางบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้จัดทำแผนการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการล่วงหน้าให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะกำหนดไว้ล่วงหน้าประมาณ 4-5 ปี ทั้งนี้เพื่อให้แน่ใจว่ากลุ่มบริษัทฯ จะมีที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ โดยการศึกษาจากทิศทางการเจริญเติบโตของแหล่งการค้า ที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนาโครงการระบบ

ขนส่งมวลชน ข้องจำกัดทางกฎหมาย และการตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆ ด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินดังกล่าว รวมถึงการสำรวจและจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงิน ดังนั้นเชื่อว่า บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังคงมีเวลาเพียงพอในการจัดหาที่ดินก่อนการเปิดตัวโครงการใหม่ นอกจากนี้ผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีประสบการณ์ในการซื้อขายที่ดิน และติดต่อกับนายหน้าค้าที่ดินมาเป็นระยะเวลากว่า 20 ปี ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะซื้อที่ดินในราคาที่ได้ประเมินแล้วว่าสามารถนำมาพัฒนา แล้วสามารถสร้างรายได้และกำไรในระดับที่ผ่านเกณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เท่านั้น

นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นและ/หรือ บุคคลที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ บริษัทที่เกี่ยวข้องที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน ได้มีการทำสัญญาในการให้สิทธิปฏิเสธก่อนแก่บริษัทฯ ในการซื้อที่ดินดังกล่าว (Right of First Refusal) ดังนั้นหากในอนาคต เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าว มีความประสงค์ที่จะขายที่ดินกรรมสิทธิ์ จะต้องให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการซื้อที่ดินดังกล่าวก่อน และหากบริษัทฯ ปฏิเสธที่จะซื้อที่ดินดังกล่าว เจ้าของที่ดินถึงจะมีสิทธิในการขายที่ดินให้แก่บุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขเดียวกับที่เสนอให้กับบริษัทฯ ต่อไป

1.5 ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น

สรุปภาพรวมดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปี 2559 ลดลงร้อยละ 2.7 เมื่อเทียบกับปี 2558 (ปี 2558 ลดลงร้อยละ 5.1) โดยลดลงในอัตราที่ชะลอตัว เป็นสัญญาณของการก่อสร้างโดยภาพรวมฟื้นตัว แม้ว่าจะต้องเผชิญปัญหาทั้งจากเศรษฐกิจโลกและในประเทศก็ตาม แต่ด้วยนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐตั้งแต่ปลายปี 2558 ที่ผ่านมามีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างในปี 2559 มีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปี 2558 ประกอบกับในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 อุตสาหกรรมเหล็กมีแนวโน้มขยายตัวขึ้น ขณะที่ปูนซีเมนต์ประสบปัญหาปริมาณส่วนเกินสูง ทำให้ผู้ประกอบการปรับราคาลดลงเพื่อกระตุ้นยอดขาย ประกอบกับปัญหาน้ำท่วมในหลายจังหวัดของภาคใต้ส่งผลกระทบต่อให้การก่อสร้างหยุดชะงัก ความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างลดลง

แนวโน้มการก่อสร้างปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวดีขึ้น เมื่อโครงการต่างๆ ของภาครัฐขับเคลื่อนได้ตามแผนที่กำหนดไว้ ซึ่งจะทำให้ภาคเอกชนลงทุนก่อสร้างเพิ่มขึ้น (ที่มา : กองสารสนเทศและดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า)

สำหรับบริษัทฯ มีนโยบายที่ลดความเสี่ยงด้านต้นทุน โดยมีพันธมิตรที่เป็น Suppliers ด้าน เหล็ก, ปูนซีเมนต์ ฯลฯ โดยมีการจ่ายเงินค่าวัสดุให้กับ Suppliers โดยตรงซึ่งสามารถต่อรองเรื่องราคาและสร้างความมั่นใจให้กับ Suppliers ได้มากขึ้น

1.6 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ

แม้ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ยังคงชะลอตัว ปัญหาการขาดแคลนแรงงานอาจไม่รุนแรงนัก แม้โครงการภาครัฐเติบโตสูง แต่โครงการภาคเอกชนจะทยอยฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม ผู้รับเหมาเริ่มปรับตัวใช้เทคโนโลยีก่อสร้างใหม่ๆ มากขึ้น อาทิ การก่อสร้างแบบสำเร็จรูป (Pre-Fabrication) ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาแรงงานคนลง สำหรับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างถือเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทย เนื่องจากมีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่หลากหลาย อาทิ กลุ่มธุรกิจวัสดุก่อสร้าง และกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ มูลค่าการลงทุนในภาคก่อสร้างมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยต่อปีประมาณ 8.5% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product ; GDP) การรับงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างสัญชาติไทยเกือบทั้งหมดเป็นงานก่อสร้างในประเทศ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ งานก่อสร้างภาครัฐและงานก่อสร้างภาคเอกชน ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนอยู่ที่ 55 : 45

นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีผู้รับเหมาก่อสร้างไทยยังขยายฐานลูกค้าออกไปรับงานก่อสร้างในต่างประเทศ (ส่วนมากเป็นผู้รับเหมารายใหญ่) ซึ่งปัจจุบันเน้นรับงานก่อสร้างในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะกัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมา (CLM) เนื่องจากอยู่ในช่วงของการเร่งพัฒนาประเทศ มีการขยายลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น โครงข่ายถนน อาคารที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ ขณะที่กลุ่มผู้รับเหมา SMEs มีการเข้าไปรับงานเหมาช่วงและงานก่อสร้างขนาดเล็ก เช่น การซ่อมแซมและตกแต่งที่อยู่อาศัย ซึ่งมักจะต้องมีพันธมิตรทางธุรกิจในแต่ละประเทศ

ปัจจัยเสี่ยงของผู้รับเหมาก่อสร้าง ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ การเมือง และกฎระเบียบของประเทศที่เข้าไปรับงานก่อสร้าง การเปลี่ยนแปลงของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง (โดยเฉพาะราคาในกลุ่มเหล็กก่อสร้าง ซึ่งค่อนข้างผันผวนมากกว่าวัสดุก่อสร้างประเภทอื่น) และปัญหาแรงงานทั้งด้านปริมาณและคุณภาพที่ยังมีทักษะไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด (ที่มา : กรุงเทพฯ ฉบับสิงหาคม 2559 คุณนิติศัณย์ ทูมวงษา)

ซึ่งปัจจัยความสำเร็จในธุรกิจนี้ ไม่ใช่เรื่องของราคาขายได้เพียงอย่างเดียว เพราะถ้าก่อสร้างไม่ได้ ก็ไม่มีประโยชน์ ธุรกิจจึงต้องหาจะรับรู้รายได้ต่อเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการก่อสร้างที่จะต้องเร่งได้เร็ว

บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาที่ทำงานกับบริษัทมากกว่า 5 ปี และมีจำนวนพนักงานก่อสร้างที่มีฝีมือ และสามารถเข้าทำงานให้กับบริษัทฯ อย่างเพียงพอตลอดเวลา

นอกจากนี้ จะเห็นภาพการปรับตัวของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะการบริหารการผลิต ของผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด ด้วยการขยายการลงทุนสร้างโรงงานระบบก่อสร้างสำเร็จรูป นำเข้าเทคโนโลยีการก่อสร้างใหม่ เข้ามาใช้ทดแทนแรงงานฝีมือ ซึ่งทางกลุ่มบริษัทฯ ก็ได้มีการปรับตัวเริ่มมีการนำเข้าเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบสำเร็จรูปมาปรับใช้ให้เหมาะสมด้วย

1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่าง ๆ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทย นับเป็นหนึ่งในปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อ การวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของบริษัทฯ อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน (อาทิ เช่น การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน/ การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง/ การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ/ การกำหนดระเบียบชุมชน/ การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมการประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมืองการวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชนทางด่วนพิเศษเป็นต้น ซึ่งในอดีตรัฐบาลได้เคยเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายที่สำคัญ และการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวในบางครั้ง ก็เป็นการเปลี่ยนแปลงภายหลังจากที่ได้มีการประกาศนโยบายใหม่ไปแล้ว

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้เชื่อได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถปรับเปลี่ยน รับมือได้ทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ ได้ทัน่วงที

1.8 ความเสี่ยงด้านการปล่อยสินเชื่อกับลูกค้าของสถาบันการเงิน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ชะลอตัวลงเป็นอย่างมาก โดยทรุดลงถึงประมาณ 1/3 ของจำนวนหน่วยทั้งหมดเมื่อเทียบกับ 6 เดือนแรกของปี 2558 และปี 2558 ก็ตกต่ำลงไปกว่าปี 2557 เป็นอย่างมาก จึงถือได้ว่า ขณะนี้ตลาดกำลังตกต่ำลง ผู้ที่ถือครองอสังหาริมทรัพย์ไว้มากๆ โดยอาศัยเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน อาจจำเป็นต้องขายทรัพย์สินออกไป เพราะหากถูกดอกเบี้ย "ไล่ทัน" ก็จะทำให้สูญเสียทรัพย์สินไปได้ นี่จึงเป็นภาวะตึงเครียดของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเวลานี้ (ที่มา : ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัย 2559-2560 บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ฉบับที่ 247/2559)

การลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนที่ฟื้นตัวอย่างล่าช้า ผสมกับการเปลี่ยนแปลงแหล่งระดมเงินของภาครัฐ ส่งผลให้สินเชื่อสุทธิของธนาคารพาณิชย์ไทยปี 2559 เติบโตในอัตราชะลอลงมาที่ 1.26% เทียบกับปี 2558 ที่ทำได้ 3.43% ซึ่งถือเป็นอัตราการเติบโตที่ต่ำที่สุดในรอบ 7 ปีขณะที่ การบริหารต้นทุนการเงิน ผสมกับการชะลอความเข้มข้นในการออกผลิตภัณฑ์เงินฝากพิเศษใหม่ ส่งผลให้การ

เติบโตของเงินฝากในระบบธนาคารพาณิชย์ไทย ณ สิ้นปี 2559 ทรงตัวที่ระดับ 1.46% เท่ากับปีก่อนหน้า และภาพรวมสินเชื่อของระบบยังถูกกดดันด้วยการคืนสินเชื่อภาครัฐและการชำระคืนสินเชื่อของภาคธุรกิจเป็นระยะ ขณะที่สินเชื่อรายย่อยเติบโตอย่างระมัดระวัง โดยธนาคารยังอยู่ในช่วงการประคองความเสี่ยง อีกทั้งความสามารถในการกู้ยืมใหม่ของครัวเรือนยังอยู่ในกรอบจำกัด จากภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังปรับตัวสูงขึ้นแม้จะในอัตราที่ชะลอลงมาบ้างก็ตาม ประกอบกับสินเชื่อผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ถูกกระทบจากอำนาจซื้อในประเทศที่เปราะบาง (ที่มา : Money & Banking Online ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

ทางบริษัทฯ ได้ร่วมกับธนาคารที่เป็นพันธมิตรโดยร่วมกันทำกิจกรรมส่งเสริม ที่สามารถช่วยให้ลูกค้ากู้เงินได้ง่ายขึ้น ได้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง โดยให้ธนาคารพันธมิตรเข้าตรวจสอบความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ (Pre-Approved) และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเพื่อให้เตรียมตัวในการขอสินเชื่อและการโอนกรรมสิทธิ์ล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมเท่ากับ 46.34 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	9.07	บริษัทฯ และบริษัท ย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคาร	3.38	บริษัทฯ และบริษัท ย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	31.25	บริษัทฯ และบริษัท ย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	2.64	บริษัทฯ และบริษัท ย่อยเป็นเจ้าของ	ภาระผูกพันตาม สัญญาเช่าซื้อ
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	46.34		

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีอาคารสำนักงานที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง บริษัทฯ จึงได้ทำสัญญาเช่าและบริการพื้นที่กรรมสิทธิ์ของ บจก.ธนเสถียร ทาวเวอร์ โดยเช่าพื้นที่ 3,419 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 ผู้เช่ามีสิทธิขอย้ายระยะเวลาการเช่าคราวละ 3 ปี ไม่น้อยกว่า 3 คราว และสามารถปรับค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้นได้ ไม่เกิน 10% ในกรณีที่มีการขยายระยะเวลาเช่า

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย คือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งแสดงมูลค่าตามบัญชีของต้นทุนงานระหว่างก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ถือครองไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าและการให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ได้แก่

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559*	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>โครงการสำเพ็ง 2 (สาทร-กัลปพฤกษ์)</u> 1.ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 66.14 ตร.ว. ตั้งอยู่ที่ถนนกัลปพฤกษ์ และเนื้อที่ 04-3-90.10 ไร่	351.03	JPM เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 60.00 ล้านบาท
2.ที่ดิน เนื้อที่ 14-2-17.87 ไร่	238.0	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 1,584.00 ล้านบาท
<u>โครงการไมอามีบางปู</u> 3.ที่ดิน เนื้อที่ 35-1-77.90 ไร่ ตั้งอยู่ที่ บางปู สิ่งปลูกสร้าง	269.0 302.0	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ JPM	จำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน วงเงินค้ำประกันรวม 545.00 ล้านบาท
<u>โครงการทิวลิป อ้อมน้อย</u> 4.ที่ดิน เนื้อที่ 09-1-22.50 ไร่ ตั้งอยู่ที่ อ้อมน้อย สิ่งปลูกสร้าง	90.0 126.0	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ JPM	ไม่มี
<u>โครงการบางปะกง</u> 5.ที่ดิน เนื้อที่ 2-0-78 ไร่ ตั้งอยู่ที่ บางปะกง	14.0	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งหมด	1,390.03*		

หมายเหตุ : *มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรวมจำนวน 1,390.03 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของบัญชี โดยสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
ณ วันที่ 1 มกราคม 2559 จำนวน 1,483.69 ล้านบาท ลดลงระหว่างงวดจำนวน 194.58 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคาจำนวน 80.88 ล้านบาท ค่าเผื่อการด้อยค่า จำนวน 95.40 ล้าน
บาท และอีกส่วนหนึ่งได้มีการโอนมาจากต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 252.03 ล้านบาท

4.1.3 พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาแล้ว และที่ดินและสิ่งปลูกสร้างระหว่างพัฒนา โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 8,801.47 ล้านบาท สรุปเป็นแต่ละโครงการได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559 (ลบ.)	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. สำเพ็ง 2 เฟส 1	อาคารพาณิชย์	1.60	CNC	-
2. สำเพ็ง 2 เฟส 2	อาคารพาณิชย์	2.28	JGL	-
3. สำเพ็ง 2 เฟส 3	อาคารพาณิชย์	0.11	SPZ	-
4. สำเพ็ง 2 เฟส 4	อาคารพาณิชย์	188.12	บริษัทฯ	-
5. ทิวลิป สเตควาร์	อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม ศูนย์การค้าชุมชน	549.52	บริษัทฯ	-
6. ไมอามี บางปู	คอนโดมิเนียม ศูนย์การค้าชุมชน	2,364.77	บริษัทฯ	ภาระค้ำประกันวงเงิน 1,832 ล้านบาท
7. J Condo สาทร-กัลปพฤกษ์	คอนโดมิเนียม	1,209.35	บริษัทฯ	ภาระค้ำประกันวงเงิน 898 ล้านบาท
8. J BIZ สุขุมวิท - แพรกษา	อาคารพาณิชย์ ทาวน์โฮม	354.58	บริษัทฯ	ภาระค้ำประกันวงเงิน 541 ล้านบาท
9.J BIZ รังสิต - คลอง 1	อาคารพาณิชย์ ทาวน์โฮม	325.14	บริษัทฯ	ภาระค้ำประกันวงเงิน 648.64 ล้านบาท
10..J BIZ บางปะกง-บ้านโพธิ์	อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว	196.08	บริษัทฯ	ภาระค้ำประกันวงเงิน 181.50 ล้านบาท
11.โครงการ J-Condo พระราม 2	คอนโดมิเนียม	102.85	บริษัทฯ	-
12.J-Town 2 สุขุมวิท-แพรกษา	ทาวน์เฮาส์	504.30	BPC	ภาระค้ำประกันวงเงิน 55 ล้านบาท
13. J-Town 2 รังสิต คลอง 1	ทาวน์เฮาส์	264.63	BPC	ภาระค้ำประกันวงเงิน 313.72
14. J-Town บางปะกง – บ้านโพธิ์	ทาวน์เฮาส์	352.89	BPC	ภาระค้ำประกันวงเงิน 246.50
15. J-Villa สุขุมวิท-แพรกษา	ทาวน์เฮาส์	723.76	BPR	ภาระค้ำประกันวงเงิน 90 ล้านบาท
16. J-Villa รังสิต-คลอง 1	ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด	594.54	BPR	ภาระค้ำประกันวงเงิน 346.47

ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559 (ลบ.)	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
17.J-Town สุขุมวิท-แพรงษา	ทาวน์เฮาส์	267.97	BRR	ภาระค้ำประกันวงเงิน 278.85
18. J-Town รังสิต-คลอง 1	ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด	244.70	BPR	ภาระค้ำประกันวงเงิน 575.24 ล้านบาท
19. J-Town บางปะกง-บ้านโพธิ์	ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด	258.68	BRR	ภาระค้ำประกันวงเงิน 260.70 ล้านบาท
20. J City บางบัวทอง- รัตนาธิเบศร์	ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด	1.83	JSA	ภาระค้ำประกันวงเงิน 11.69 ล้านบาท
21. โครงการ J City ติวานนท์-บางกะดี	อาคารพาณิชย์ ทาวน์โฮม	252.37	JSP	ภาระค้ำประกันวงเงิน 393 ล้านบาท
22. โครงการ J Grand สาทร-กัลปพฤกษ์	อาคารพาณิชย์ ทาวน์โฮม	41.40	JSP	ภาระค้ำประกันวงเงิน 281 ล้านบาท
รวมทั้งหมด		8,801.47		

หมายเหตุ : ประเมินราคาทรัพย์สินทั้งหมดโดยบริษัท แพนซ์ อินทิเกรตเต็ด พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559, วันที่ 31 ธันวาคม 2558, วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และวันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (บาท)			
	31 ธ.ค.2556	31 ธ.ค.2557	31 ธ.ค.2558	31 ธ.ค.2559
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	3,878,434	7,591,259	11,459,737	14,695,963

4.3 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีบริษัทย่อยทั้งหมด 8 บริษัท ได้แก่

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 แมนเนจเม้นท์ จำกัด ("JPM")
5. บริษัท บ้านพุทธรักษา 2015 จำกัด ("BPR")
6. บริษัท บ้านพุทธชาติ 2015 จำกัด ("BPC")
7. บริษัท บ้านร่มเย็น 2015 จำกัด ("BRR")
8. บริษัท เจ.เอส.พี.แอสพลัส จำกัด ("JSA")

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีบริษัทร่วม ทั้งหมด 3 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท เจเอสพี โอเชียน จำกัด ("JSO")
2. บริษัท เจ.เอส.พี. จงเทียน จำกัด ("JST")
3. บริษัท เซนิต แมเนจเม้นท์ จำกัด ("ZENITH")

ทั้งนี้บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว 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	199.98	199.98
SPZ	110.00	110.00	99.97	109.99	109.99
JPM	300.00	300.00	99.99	299.99	299.99
BPR	150.00	150.00	99.90	149.85	149.85
BPC	100.00	100.00	99.90	99.90	99.90
BRR	100.00	100.00	99.90	99.90	99.90
JSA	10.00	10.00	99.99	9.99	9.99
JSO*	5.00	5.00	54.99	2.75	2.75
JST*	1.00	1.00	54.99	0.55	0.55
ZENITH	1.00	1.00	50.00	0.13	0.13

*ข้อมูลสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2559

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

- การลงทุนในบริษัทอื่นนั้น จะมีทั้งการร่วมกับผู้ร่วมทุนเพื่อจัดตั้งบริษัทใหม่และการเข้าซื้อหุ้นในบริษัทอื่น โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการเข้าร่วมทุนกับผู้ร่วมทุนที่มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจและบริหารงานที่ไปในทิศทางเดียวกับของบริษัท
- ธุรกิจที่จะเข้าร่วมลงทุนจะต้องเป็นธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจปัจจุบันของบริษัทฯ โดยการเข้าลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น จะต้องเป็นไปตามนโยบายการดำเนินธุรกิจและแผนยุทธศาสตร์ของบริษัทฯ
- ธุรกิจที่จะเข้าลงทุนจะต้องผ่านการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน แนวโน้มของธุรกิจ รวมถึงประเมินอัตราผลตอบแทนและความเสี่ยงในอนาคต
- การเข้าลงทุนจะต้องไม่ทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่องต่อบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- บริษัทฯ จะลงทุนในสัดส่วนที่สูงพอเพื่อให้สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่เข้าไปร่วมลงทุนได้
- บริษัทฯ จะทบทวนการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจของบริษัทฯ ในแต่ละขณะ
- การลงทุนจะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มี

นัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน 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 โดยสรุปสาระสำคัญของเงื่อนไขได้ดังนี้

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้ว่าจ้าง") และคู่สัญญา ("ผู้รับจ้าง")
เงื่อนไขการว่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะสั่งให้ผู้รับจ้างเปลี่ยนแปลงแก้ไขงานส่วนใดส่วนหนึ่งที่เห็นว่าไม่ถูกต้องตามแบบแปลนหรือการก่อสร้างไม่ดี ▪ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิแก้ไขเพิ่มเติม ลดหรือเพิ่มงานจากแบบก่อสร้าง โดยไม่ต้องทำสัญญาใหม่ โดยผู้ว่าจ้างจะแจ้งให้ทราบเป็นหนังสือ ก่อนการดำเนินการ ▪ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเปลี่ยนแปลงวัสดุที่ใช้ได้ โดยหากเป็นการเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมนอกจากแบบและสัญญาที่ระบุไว้ ผู้ว่าจ้างจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทุกประการ ▪ ผู้ว่าจ้าง ตัวแทน/หรือ ผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้าง มีสิทธิสั่งระงับการก่อสร้างหรือสั่งให้เรือถอนเปลี่ยนแปลงแก้ไขหากเห็นว่าผลงานที่ ผู้รับจ้างกระทำการขึ้นผิดจากแบบก่อสร้างหรือรายละเอียดที่ตกลงกันไว้ หรือวัสดุสมการะที่ใช้ หรือที่จะใช้ไม่มีคุณภาพดี หรือไม่ตรงตามแบบที่ตกลงกันไว้ เมื่อผู้รับจ้างได้รับคำสั่งแล้ว จะต้องปฏิบัติตามคำสั่งทันที โดย ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการแก้ไขนั้นๆ ▪ ผู้ว่าจ้างมีที่ปรึกษาและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง มีอำนาจตรวจสอบงานก่อสร้างได้ตลอดเวลา ตลอดจนช่วยชี้แจงแบบก่อสร้าง แก้ไขปัญหางานก่อสร้าง ตรวจสอบงาน และอนุมัติการเบิกงวดงานเบื้องต้น โดย ผู้รับจ้าง จะต้องให้ความร่วมมือและอำนวยความสะดวกในการควบคุมงานและตรวจสอบงานให้เป็นไปตามแบบ BOQ ▪ การเพิ่มลดงานก่อสร้าง ทั้งสองฝ่ายจะต้องตกลงราคาค่าจ้างเพิ่มลดตามปริมาณที่เป็นจริงและราคาต่อหน่วยที่ระบุตามเอกสารแนบท้ายสัญญานี้ ก่อนการดำเนินงานนั้นๆ การเพิ่มปริมาณงานก่อสร้างไม่เป็นเหตุให้ขยายระยะเวลาการก่อสร้าง เว้นแต่จะได้รับอนุมัติจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร ▪ วัสดุที่นำมาใช้งานทุกชนิด ผู้รับจ้างจะต้องส่งตัวอย่างหรือรายละเอียดเพื่อขออนุมัติจากผู้ควบคุมงานตรวจสอบก่อน ไม่น้อยกว่า 10 วันทำการ เมื่อได้รับอนุมัติแล้ว จึงจะนำเข้ามาใช้งานได้

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีสัญญาประกันภัยเบ็ดเตล็ดครอบคลุมความเสียหายต่อบุคคลและทรัพย์สินที่เกิดขึ้นในสถานที่ก่อสร้างและสถานที่ใกล้เคียง ผู้รับจ้างจะรับผิดชอบในความเสียหายที่เกิดขึ้นภายในพื้นที่ก่อสร้าง ไม่ว่าจะเกิดขึ้นแก่ทรัพย์สินและ/หรือแก่บุคคลใดๆ ตลอดเวลาที่ผู้รับจ้างรับผิดชอบงานที่จ้าง ▪ เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับมอบอาคารมาแล้วก็ตาม เมื่อมีผู้ซื้ออาคารต้องการให้เก็บความเรียบร้อยก่อนรับโอน ผู้รับจ้างต้องจัดหาคนงานและวัสดุเข้ามาเก็บงานความเรียบร้อยจนลูกค้ารับโอน ▪ ผู้รับจ้างจะรับผิดชอบต่อคุณภาพของงานและมีมือการปฏิบัติงานต่อไปอีก 1 ปี ภายหลังจากที่ผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานครั้งสุดท้ายเป็นหนังสือจากผู้ลงนามตามสัญญาแล้ว หากมีความเสียหายใดๆ เกิดขึ้นภายในกำหนดเวลา ผู้รับจ้างจะเป็นผู้รับผิดชอบงานแก้ไขดังกล่าวโดยเร็วไม่เกิน 3 วันนับตั้งแต่ได้รับแจ้งจากผู้ว่าจ้าง ▪ ผู้รับจ้างจะไม่โอนสิทธิและหน้าที่ในการรับประกันผลงานตามสัญญานั้นให้แก่บุคคลใดๆ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร ▪ เงินประกันผลงานของผู้รับจ้าง ทางผู้ว่าจ้างจะหักเงินประกันผลงาน 3% ของทุกงวดที่มีการตั้งเบิกและทางผู้ว่าจ้างจะคืนเงินประกันผลงานให้ผู้รับจ้างครึ่งหนึ่งของที่หักไว้เมื่อส่งงานงวดสุดท้ายแล้ว 6 เดือนโดยไม่พบความชำรุดบกพร่อง และส่วนที่เหลือจะคืนให้เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 12 เดือน โดยนับจากการส่งงานงวดสุดท้ายของผู้รับจ้าง แต่หากพบว่างานที่ผู้รับจ้างได้ทำนั้นมีความชำรุดบกพร่อง มีมูลค่าการซ่อมแซมมากกว่าเงินประกันผลงานที่หักไว้ เมื่อผู้ว่าจ้างได้แจ้งให้เข้ามาซ่อมแซมแล้ว ผู้รับจ้างไม่เข้ามาซ่อมแซม ผู้ว่าจ้างมีสิทธิหักเงินประกันผลงานได้ทั้งหมด แต่หากเงินประกันผลงานที่หักไว้ไม่เพียงพอต่อการซ่อมแซม ผู้รับจ้างยังคงต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายบางส่วนที่เกิดจากการซ่อมแซมให้ผู้ว่าจ้างจนครบ ▪ การทำสัญญาเป็นการเหมารวม ผู้รับจ้างต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จตามแบบกำหนด หากมีส่วนหนึ่งส่วนใดที่ไม่ได้ระบุให้ แต่ในการใช้งานต้องมี ผู้รับจ้างต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จ หากผู้รับจ้างแก้ไขงานหรือเพิ่มผลงาน ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาราคาต่อหน่วยที่เสนอหรือในดุลยพินิจของผู้ว่าจ้าง ▪ ผู้รับจ้างจะต้องจัดหาอุปกรณ์เครื่องใช้ประจำตัวพนักงานของผู้รับจ้างให้ครบถ้วนและจะต้องปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎระเบียบความปลอดภัยในการทำงานตามกฎหมายกำหนดมาตรฐานในการบริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเกี่ยวกับงานก่อสร้าง พ.ศ. 2551 และกฎระเบียบของผู้ว่าจ้าง หากผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติ บริษัทฯ จะถือว่ามีความผิดในสัญญาที่ได้ตกลงกัน ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่รับผิดชอบความเสียหายและอันตรายที่เกิดขึ้นในบริเวณพื้นที่ ที่ผู้รับจ้าง รับผิดชอบอยู่ไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ทั้งสิ้น
เงื่อนไขการชำระเงิน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้ว่าจ้างจะชำระเงินค่าจ้างให้ผู้รับจ้างเมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการก่อสร้างตามงวดงานแล้วเสร็จ โดยแบ่งชำระตามงวดงานการก่อสร้างที่ได้ตกลงกันไว้ ▪ ค่าจ้างเหมาทำงานรวมค่าวัสดุ, อุปกรณ์, ค่าแรงต่างๆ, ภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามผลงานการก่อสร้างที่แล้วเสร็จเป็นงวดๆ และผ่านการตรวจรับงานของผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนของผู้ว่าจ้างหรือผู้ควบคุมงาน ▪ ผู้รับจ้างจะต้องส่งงานแต่ละงวดเป็นลายลักษณ์อักษรผ่านผู้ควบคุมงาน และผู้ว่าจ้างจะจ่ายชำระค่างานงวดนั้นๆ ภายใน 7 วัน นับจากผู้ควบคุมงานได้ตรวจรับงานแล้ว ▪ หากผู้ว่าจ้างได้ชำระหนี้จำนวนใดๆ แทนผู้รับจ้างอันเนื่องมาจากการงานที่ทำตามสัญญานี้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิหักเงินจำนวนดังกล่าวออกจากเงินค่าจ้างตามสัญญานี้ได้ โดยถือว่าผู้รับจ้างให้ความยินยอมแล้ว ▪ ผู้ว่าจ้างจะหักเงินประกันเพื่อเป็นการค้ำประกันผลงาน (Retention) ในอัตราร้อยละ 3 จากเงินที่ได้รับทุกครั้งจากการส่งงวดงานการก่อสร้าง

เงื่อนไขการผิดสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ■ ถ้าผู้รับจ้างดำเนินการล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ในสัญญาโดยไม่มีเหตุอันควรและไม่ได้รับอนุมัติจากผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างยินดีให้หักเงินค่าปรับอัตราร้อยละ 0.3 ของค่าจ้างตามสัญญานี้ต่อวัน จากค่าจ้างงวดสุดท้ายจนกว่างานจะแล้วเสร็จ และเงินค่าเสียหายอื่นที่เกิดขึ้นจากการทำงานล่าช้า อันเกิดมาจากความผิดพลาดของผู้รับจ้าง เช่น ค่าจ้างที่จะจ้างผู้ควบคุมงาน เป็นต้น ■ ถ้างานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดไว้ในแต่ละช่วงของการตรวจสอบผลงานโดยไม่มีเหตุอันควร ทางผู้ว่าจ้างสามารถเข้าทำการจัดทาสตูดและแรงงานเข้าทำงานให้แทนผู้รับจ้าง เพื่อเป็นการเร่งรัดงานให้ทันแผนงานที่ตกลงไว้ ส่วนในเรื่องมูลค่าวัสดุและแรงงานให้หักออกจากมูลค่าสัญญาก่อสร้างในงวดนั้นได้ทันทีโดยผู้รับจ้างยินยอม
---------------------	---

4.4.2 สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร (มีสิ่งปลูกสร้าง)

สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรรพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัทฯและบริษัทย่อย ได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญาไว้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยสรุปสาระสำคัญเงื่อนไขหลักได้ดังนี้

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้จะขาย") และคู่สัญญา ("ผู้จะซื้อ")
เงื่อนไขการชำระเงินและการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้จะซื้อตกลงให้ถือเอาเงินมัดจำที่ผู้จะซื้อได้ชำระในวันที่จองซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เงินมัดจำที่ผู้จะซื้อได้ชำระในวันทำสัญญา และเงินดาวน์ที่ผ่อนชำระตามงวดในสัญญา รวมเป็นเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ที่ผู้จะซื้อได้ชำระให้แก่ผู้จะขายเป็นการชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ■ ผู้จะซื้อตกลงชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่เหลืองวดสุดท้ายในวันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ภายในวันที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร (มีสิ่งปลูกสร้าง) และยินยอมให้ผู้จะขายโอนกรรมสิทธิ์ต่างๆ ไม่เกิน 90 วัน นับแต่วันครบกำหนดข้างต้นด้วย ■ ในการชำระเงินค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ผู้จะขายต้องออกหลักฐานเป็นหนังสือ ลงลายมือชื่อผู้จะขายหรือผู้รับเงินให้แก่ ผู้จะซื้อ และผู้จะขาย ยอมรับว่าหลักฐานการชำระเงินดังกล่าว และหลักฐานการชำระหนี้บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์หรือหนี้จำนองของผู้จะซื้อ เป็นหลักฐานการแสดงการชำระราคาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างด้วย
เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติของผู้จะขายและผู้จะซื้อ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้จะขายต้องจัดให้มีสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะในโครงการจัดสรรที่ดิน ตามที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน จังหวัดกรุงเทพมหานคร และตามที่ผู้จะขาย ได้โฆษณาไว้ ทั้งนี้การจัดให้มีบริการสาธารณะอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน ■ ผู้จะขายจะโอนกรรมสิทธิ์มาตรฐานวัดปริมาตรและปริมาณการใช้สาธารณูปโภคให้เป็นชื่อผู้จะซื้อภายใน 30 วัน นับแต่วันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมดังกล่าวเป็นของ ผู้จะซื้อ ■ ผู้จะขาย รับรองว่า ผู้จะขายได้รับอนุญาตให้ก่อสร้างอาคารแล้วตามใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร ■ ผู้จะขายจะก่อสร้างอาคารตามที่ตกลงกันไว้ โดยจัดทาสตูดที่มีคุณภาพดี ตามที่กำหนดในแบบแปลนการก่อสร้าง หากไม่สามารถหาวัสดุตามที่กำหนดไว้จากท้องตลาด ผู้จะขาย ต้องจัดทาสตูดที่มีคุณภาพเทียบเท่าหรือดีกว่ามาทำการก่อสร้าง ผู้จะขาย ได้จัดหาผู้ควบคุมงานที่มีความรู้ความสามารถเพื่อควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบแปลนการก่อสร้างตามสัญญานี้ด้วยแล้ว

	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมทั้งโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ขายต้องขนย้ายเครื่องมือ เครื่องใช้ วัสดุอุปกรณ์เหลือใช้ และสิ่งรกรุงรังออกไปให้พ้นบริเวณที่ก่อสร้าง พร้อมทั้งกลบเกลี่ยพื้นดิน และทำความสะอาดบริเวณดังกล่าวให้เรียบร้อยอยู่ในสภาพที่ ผู้ซื้อสามารถเข้าอยู่ได้ทันที ■ ผู้ซื้อยินยอมที่จะออกค่าใช้จ่ายในการใช้บริการและค่าบำรุงรักษาบริการสาธารณะ ตามอัตราและระยะเวลาที่กำหนด ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ หลังจากนั้นชำระปีต่อไป ■ ผู้ซื้อต้องไม่ใช้อาคารประกอบกิจการที่มีกลิ่นเหม็น สกปรกและทออะ หรือกิจการที่เป็นที่รังเกียจหรือก่อให้เกิดเสียงดังเป็นที่รบกวน หรือใช้สิทธิในพื้นที่ส่วนกลางเช่น ถนน ให้เป็นที่กีดขวางหรือก่อความเดือดร้อนรำคาญแก่เพื่อนบ้านหรือบุคคลทั่วไป ■ ผู้ซื้อ ต้องไม่ใช้อาคารประกอบกิจการที่ผิดกฎหมาย หรือขัดต่อความสงบเรียบร้อย หรือศีลธรรมอันดีงามของประชาชน และต้องไม่ก่อความรำคาญรบกวนความสงบสุขแก่ผู้อยู่ใกล้เคียง และไม่ยอมให้บุคคลอื่นกระทำการดังกล่าวในอาคาร
เงื่อนไขการผัดนัดชำระ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้ขายจะแจ้งวันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างให้ ผู้ซื้อทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน และหากผู้ซื้อไม่ดำเนินการหรือไม่ยอมรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างภายใน 10 วัน นับจากวันที่กำหนดโอนกรรมสิทธิ์ ถือว่า ผู้ซื้อผิดสัญญา และผู้ซื้อยินยอมให้ ผู้ขายริบเงินที่ผู้ซื้อได้ชำระมาแล้วทั้งสิ้น
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ■ คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาไม่ว่าข้อหนึ่งข้อใด ให้ถือว่าผิดสัญญาทั้งหมด คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญา และเรียกค่าเสียหายได้ตามกฎหมาย ■ กรณีการแบ่งการชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างไม่เกิน 3 งวด และผู้ซื้อ ผิดนัดไม่ชำระงวดใดงวดหนึ่งหรือกรณีแบ่งการชำระค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเกิน 3 งวด และผู้ซื้อผิดนัดไม่ชำระตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกัน โดยเมื่อ ผู้ขายได้บอกกล่าวทวงถามเป็นหนังสือโดยให้เวลาไม่น้อยกว่า 30 วันแล้ว ผู้ซื้อ ยังไม่ชำระ ผู้ขายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที และยินยอมให้ ผู้ขายริบเงินที่ ผู้ซื้อ ได้มีการชำระให้กับผู้ขายมาแล้วทั้งหมด แต่ในกรณีที่ผู้ขายผิดสัญญา ผู้ขายยินยอมคืนเงินที่ ผู้ซื้อ ได้ชำระมาแล้วทั้งหมดเช่นกัน
การเปลี่ยนสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ■ หากผู้ซื้อมีความประสงค์จะโอนสิทธิ์ตามสัญญานี้ จะต้องได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ขายก่อน และผู้ซื้อจะต้องแจ้งให้ผู้รับโอนสิทธิ์ทราบถึงระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของผู้ขาย และจะต้องปฏิบัติตามสัญญาฉบับนี้ทุกประการ ในกรณีนี้ ผู้ซื้อ ยินยอมชำระค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการโอนสิทธิ์นี้ให้แก่ผู้ขายตามที่ตกลงกัน
เงื่อนไขในการรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่อง	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้ขายตกลงรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของโครงสร้าง วัสดุ อุปกรณ์ ที่ได้ทำการก่อสร้าง ติดตั้ง ตามแบบแปลนที่ได้รับอนุญาตจากทางราชการ ภายในกำหนด 6 เดือน นับแต่วันโอนกรรมสิทธิ์ หากแต่ไม่รวมถึงความชำรุดบกพร่อง ที่เกิดจากการที่ผู้ซื้อ ทำการแก้ไข ดัดแปลงสิ่งปลูกสร้างที่ผู้ซื้อโดยไม่ได้ได้รับความยินยอมจากผู้ขาย

4.4.3 สัญญาจ้างบริหารโครงการ

สัญญาจ้างบริหารโครงการโดยผู้ว่าจ้างคือ บริษัทฯ และ ผู้รับจ้างบริหารโครงการคือ JPM โดยบริษัทฯและบริษัทย่อย จะกำหนดเงื่อนไขในสัญญาไว้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยสรุปสาระสำคัญของเงื่อนไขหลักได้ดังนี้

คู่สัญญา	บริษัทฯ CNC JGL SPZ (“ผู้ว่าจ้าง”) และคู่สัญญา JPM (“ผู้รับจ้าง”)
เงื่อนไขการดำเนินงานของ ผู้ว่า	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดและต้องจัดทำแผนงาน

จ้างและผู้รับจ้าง	<p>การตลาด การส่งเสริมการขาย และแผนการประชาสัมพันธ์สื่อต่างๆของโครงการเสนอให้ผู้ว่าจ้างพิจารณาและอนุมัติดำเนินการ และผู้รับจ้างจะต้องบริหารงานขายและการตลาดให้เป็นไปตามแผนการขายที่ได้รับอนุมัติ</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ออกแบบบ้าน ผังโครงการ ภาพเปอร์สเป็คทีฟ ผังโครงการรายละเอียด วัสดุในการก่อสร้างและแสดงรายการคำนวณค่าก่อสร้าง ผู้รับจ้างจะต้องเสนอแผนงานในการก่อสร้าง ให้สอดคล้องกับแผนการตลาด และควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างประสานงานกับสถาบันการเงินเพื่อจัดหาสินเชื่อให้กับลูกค้า ประสานงานกับลูกค้าในการตรวจรับงานและการโอนกรรมสิทธิ์ ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำรายงานการขาย การรับเงินจอง การรับเงินทำสัญญา และการรับเงินโอนส่งให้ผู้ว่าจ้างเป็นรายวัน ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำรายงานการความคืบหน้าการก่อสร้าง เป็นประจำทุกสัปดาห์และประจำเดือน
เงื่อนไขในการจ่ายค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าตอบแทนการบริหารโครงการให้ผู้รับจ้างในอัตรา ร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการ โดยชำระค่าบริการโครงการตามเปอร์เซ็นต์งานก่อสร้างที่แล้วเสร็จของเดือนก่อน¹ ผู้รับจ้างสามารถวางบิลและรับชำระเงินได้ตามรอบเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด
ระยะเวลาสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> 12 เดือน หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีความประสงค์จะต่อสัญญาจะต้องแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนครบกำหนดสัญญา 30 วัน
เงื่อนไขการผิดสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประพฤติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ประสงค์จะขอเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด ให้แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบก่อนล่วงหน้า 30 วัน หากเป็นกรณีที่ก่อให้เกิดความเสียหายขึ้นกับคู่สัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่ก่อให้เกิดความเสียหายจะต้องรับผิดชอบความเสียหายตามที่เกิดขึ้นจริง

4.4.4 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการอาคารสำนักงาน (สัญญาบริการถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาเช่า)

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้เช่าและผู้รับบริการ") และคู่สัญญา บริษัท ธนเสฏฐ์ ทาวเวอร์ จำกัด ("ผู้ให้เช่าและผู้ให้บริการ")
วันที่ลงนามในสัญญา	4 กันยายน 2556
เงื่อนไขการเช่า	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าจะเช่าและรับบริการในพื้นที่ทั้งหมด 3,419 ตรม. ผู้เช่าจะใช้สถานที่เช่าเพื่อเป็นสำนักงานของผู้เช่าในการประกอบกิจการของผู้เช่าเท่านั้น ผู้เช่าจะดูแลสถานที่เช่าให้สะอาดและถูกสุขอนามัยอยู่ตลอดเวลา และจะซ่อมแซมความเสียหายใดๆ ให้อยู่ในสภาพดี ผู้เช่าจะอนุญาตให้ผู้ให้เช่าหรือผู้แทนเข้าตรวจสอบตราสถานที่เช่าได้ตลอดเวลาอันสมควร และหากผู้ให้เช่าแจ้งให้ซ่อมแซมแก้ไข ผู้เช่าต้องดำเนินการภายใน 30 วัน ผู้เช่าจะไม่ให้เช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้แก่บุคคลอื่นใด เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าแล้ว

¹ โดยอัตราและวิธีการชำระเงินดังกล่าวจะใช้กับ โครงการลำเพ็ง 2 เฟส 4 โครงการทิวลิปสแควร์ โครงการไมอามี โครงการลำเพ็ง 2 เรสซิเดนซ์ และโครงการในอนาคต สำหรับโครงการลำเพ็ง 2 เฟส 1-3 อัตราและวิธีการชำระเงิน จะเป็นดังนี้ "ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบริการโครงการให้ผู้รับจ้างในอัตราร้อยละ 2.00 ของมูลค่าโครงการ โดยชำระค่าบริการโครงการตามเปอร์เซ็นต์งานก่อสร้างที่แล้วเสร็จของเดือนก่อน"

	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าจะไม่สร้าง ต่อเติม หรือติดตั้ง ท่อ สายไฟ หรือเสาสถานที่เช่า และจะไม่ทำการแก้ไขดัดแปลง หรือต่อเติมสถานที่เช่า โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าเสียก่อน ตลอดระยะเวลาการเช่าและระยะเวลาที่จะขยายออกไป ผู้ให้เช่าจะทำการประกันภัยไว้กับบริษัทประกันภัยหลักในประเทศไทย ค้ำประกันความเสียหาย สูญหาย สำหรับสถานที่เช่า โดยให้ผู้เช่ารับผิดชอบผลประโยชน์ ในส่วนของทรัพย์สินของผู้เช่า ผู้เช่าเป็นผู้จัดทำประกันภัยเอง หากเกิดอัคคีภัย การโจรกรรม รวมทั้งเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่ง และทรัพย์สินของผู้เช่าที่เก็บรักษาไว้สถานที่เช่าให้ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบผลประโยชน์ ในกรณีที่ผู้ให้เช่ามีการขายหรือโอนสถานที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น บุคคลอื่นดังกล่าวจะมีสิทธิและหน้าที่ต่อผู้เช่าเช่นเดียวกับผู้ให้เช่าตามสัญญาในทุกประการ โดยผู้เช่าจะลงนามในหนังสือรับทราบการโอนสิทธิ โดยการโอนสิทธิดังกล่าวจะต้องไม่เป็นผลให้ผู้เช่ามีความรับผิดชอบมากกว่าที่มีอยู่เดิมตามสัญญา
เงื่อนไขการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้บริการจะชำระค่าไฟฟ้าและน้ำประปาตามจำนวนที่ได้ใช้ไปในสถานที่เช่าให้แก่ผู้ให้บริการ ภายใน 5 วัน นับแต่วันที่ปรากฏใบแจ้งหนี้ ซึ่งออกโดยผู้ให้บริการ โดยจะเป็นอัตราตามจริงที่ผู้ให้บริการจ่ายไป ผู้ให้บริการจะจัดให้มีพนักงานรักษาความปลอดภัยและพนักงานทำความสะอาดให้บริการ โดยเป็นค่าใช้จ่ายของผู้ให้บริการ
เงื่อนไขการชำระเงิน	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าจะจ่ายค่าเช่าและค่าบริการรายเดือน ในอัตราค่าเช่า 100 บาท/ตร.ม. และอัตราค่าบริการ 100 บาท/ตร.ม. เริ่มคิดค่าเช่าและค่าบริการ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 ปรับเปลี่ยนได้ไม่เกิน 10% เฉพาะกรณีที่มิใช่ขยายระยะเวลาเช่าและบริการเท่านั้น ผู้เช่าชำระเงินประกันการเช่าและการบริการให้แก่ผู้ให้เช่าและผู้ให้บริการ จำนวนรวม 1,036,800 บาท และจะได้รับคืนเมื่อยกเลิกสัญญาเช่าและสัญญาบริการ
ระยะเวลาการเช่าและบริการ	3 ปี นับจากวันที่ลงนามในสัญญา ผู้เช่ามีสิทธิขยายระยะเวลาเช่าได้ไม่น้อยกว่า 3 ครั้งๆ ละ 3 ปี ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขเดิม โดยระยะเวลาของการรับบริการให้เป็นไปตามระยะเวลาการเช่า
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> หากผู้ให้เช่าทำผิดข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญา และไม่ทำการแก้ไขภายใน 30 วัน หลังจากที่ได้รับทราบข้อกล่าวหาเป็นหนังสือจากผู้เช่าให้ทำการแก้ไขดังกล่าว ผู้เช่าบอกเลิกสัญญาได้ โดยไม่ต้องแจ้งผู้ให้เช่าผิดสัญญา กรณีที่ผู้เช่า ขอยกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนดระยะเวลาเช่า หรืออยู่ไม่ครบกำหนดระยะเวลาเช่า หรือผู้ให้เช่าผิดสัญญาเช่าตามสัญญานี้ ผู้เช่าสามารถบอกเลิกสัญญาเป็นหนังสือภายใน 90 วัน โดยไม่ต้องแจ้งผู้ให้เช่าผิดสัญญา 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	บริษัท (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินสิทธิการเช่าระยะยาว (“ผู้ให้เช่ารับรอง”) (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 1 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญานี้ บริษัทผู้ให้เช่ารับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้เช่ารับรอง ภายหลังจากที่สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวครบกำหนดหรือมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทผู้ให้เช่ารับรองได้ดำเนินการพัฒนาโครงการจนแล้วเสร็จ และปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้เช่ารับรอง จะหยุดดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้เช่ารับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ณ วันทำสัญญานี้ บริษัทผู้ให้เช่ารับรอง รับรองว่า ไม่มีสิทธิการเช่าที่ดินระยะยาวอื่นใดนอกเหนือจากสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว/หรือแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้เช่ารับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

2) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินเช่า) ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัท (“ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา”) กับ คู่สัญญา คือ กรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินสิทธิการเช่าระยะยาว (“ผู้ให้เช่ารับรอง”) (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่เช่าในระยะยาวของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 1 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<p>ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทผู้ให้เช่ารับรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญานี้ บริษัทผู้ให้เช่ารับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้เช่ารับรอง ภายหลังจากที่สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวครบกำหนดหรือมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทผู้ให้เช่ารับรองได้ดำเนินการพัฒนาโครงการจนแล้วเสร็จ และปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้เช่ารับรอง จะหยุดดำเนินกิจการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้เช่ารับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี

	<ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้จนถึง 3 ปีภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง ผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง รวมถึงไม่เข้าเป็นกรรมการและ/หรือ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (ไม่ว่าเพียงผู้เดียว หรือร่วมกับบุคคลอื่นในนามของตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตน) หรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจอันมีสภาพและลักษณะอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันอันอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัทและบริษัทย่อย
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

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

1) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินกรรมสิทธิ์) ในนามบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา") กับ คู่สัญญา คือ บริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินกรรมสิทธิ์ ("ผู้ให้คำรับรอง") (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 1 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ภายหลังจากที่ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรองจนแล้วเสร็จ และปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้คำรับรอง จะหยุดดำเนินการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้คำรับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี ณ วันทำสัญญาฉบับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรอง รับรองว่า ไม่มีแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

2) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ที่ดินกรรมสิทธิ์) ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา") กับ คู่สัญญา คือ กรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินกรรมสิทธิ์ ("ผู้ให้คำรับรอง") (ตามรายชื่อบริษัทโครงการบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ของครอบครัวมโนธรรมรักษา ส่วนที่ 1 หัวข้อ 1.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัท)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทผู้ให้คำรับรอง

	<ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญานับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง ภายหลังจากที่บริษัทผู้ให้คำรับรอง ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการจนแล้วเสร็จและปิดการขายโครงการทั้งหมดแล้ว บริษัทผู้ให้คำรับรอง จะหยุดดำเนินการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ให้คำรับรอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี นับแต่วันทำสัญญานับนี้จนถึง 3 ปีภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง ผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากโครงการของบริษัทของผู้ให้คำรับรอง รวมถึงไม่เข้าเป็นกรรมการและ/หรือ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทตั้งแต่ร้อยละ 10 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (ไม่ว่าเพียงผู้เดียวหรือร่วมกับบุคคลอื่นในนามของตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตน) หรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจอันมีสภาพและลักษณะอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันอันอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัทและบริษัทย่อย
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

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

1) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา") กับ คู่สัญญา คือ กลุ่มบริษัทของ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งในเรื่องธุรกิจเดียวกัน ("ผู้ให้คำรับรอง")
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญานับนี้จนถึง 3 ปี ภายหลังจากการสิ้นสุดการเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัท บริษัทผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการพัฒนาโครงการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันและก่อให้เกิดความเสียหายกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันทำสัญญานับนี้ บริษัทผู้ให้คำรับรอง รับรองว่า ไม่มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากโครงการของบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

2) สัญญาป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัท

ของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้รับผลประโยชน์ตามสัญญา") กับ คู่สัญญา คือ กรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งในเรื่องธุรกิจเดียวกัน ("ผู้ให้คำ
----------	--

	รับรอง")
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<p>ในฐานะกรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบริษัทผู้ให้คำรับรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญานับนี้จนถึง 3 ปี หลังจากการสิ้นสุดการเป็นกรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบริษัท บริษัทของผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันและก่อให้เกิดความเสียหายกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย นับแต่วันทำสัญญานับนี้จนถึง 3 ปี หลังจากการสิ้นสุดการเป็นกลุ่ม ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ของผู้ให้คำรับรอง ผู้ให้คำรับรองจะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันและก่อให้เกิดความเสียหายกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงไม่เข้าเป็นกรรมการและ/หรือ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทอื่นๆ ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (ไม่ว่าเพียงผู้เดียวหรือร่วมกับบุคคลอื่นในนามของตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตน) หรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจอันมีสภาพและลักษณะอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันอันอาจก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัทและบริษัทย่อย นอกเหนือจากการเป็นกรรมการและผู้จัดการใหญ่ในบริษัทผู้ให้คำรับรอง
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับคู่สัญญาได้

4.4.6 สัญญาให้สิทธิในการซื้อขายที่ดินก่อนบุคคลอื่น (บริษัท)

คู่สัญญา	บริษัท <u>กบ</u> คู่สัญญาซึ่งเป็นบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โดยมีกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นและ/หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เข้าเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัท ดังกล่าว ("บริษัทที่ให้สิทธิ")
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<ul style="list-style-type: none"> นับแต่วันทำสัญญานับนี้ บริษัทที่ให้สิทธิ จะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ในกรณีที่บริษัทที่ให้สิทธิ ประสงค์จะขายที่ดินที่จะขาย (ไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน) ให้แก่บุคคลใด จะต้องแจ้งเรื่องดังกล่าวให้บริษัท ทราบเป็นหนังสือ โดยระบุรายละเอียด และเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเสนอขายที่ดินดังกล่าว <p>เมื่อได้รับหนังสือเสนอขายดังกล่าวจากบริษัทที่ให้สิทธิ บริษัทและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินที่จะขายจากบริษัทที่ให้สิทธิ ก่อนผู้ซื้อรายอื่น โดยแจ้งความประสงค์ดังกล่าวเป็นหนังสือให้แก่บริษัทที่ให้สิทธิ ภายในเวลา 60 วัน นับจากวันที่บริษัท ได้รับหนังสือเสนอขายจากบริษัทที่ให้สิทธิ หากพ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว บริษัทที่ให้สิทธิ ยังไม่ได้รับหนังสือตอบรับการเสนอขายจากบริษัท ให้ถือว่า บริษัท สละสิทธิในการซื้อที่ดินที่จะขายตามหนังสือเสนอขายดังกล่าว โดยบริษัทที่ให้สิทธิ สามารถขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อรายอื่นได้ทันที ทั้งนี้เงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวจะต้องไม่ดีไปกว่าเงื่อนไขที่บริษัทที่ให้สิทธิ ได้เสนอให้บริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> ภายหลังจากที่ขายที่ดินที่จะขายทั้งหมดแล้ว บริษัทที่ให้สิทธิ จะหยุดการดำเนินการและดำเนินการต่างๆ ที่จำเป็นเพื่อให้มีการจัดประชุมคณะกรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบริษัทที่ให้สิทธิ เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเลิกบริษัทและชำระบัญชี

	<ul style="list-style-type: none"> ■ ณ วันทำสัญญานี้ บริษัทให้สิทธิ รับรองว่า ไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรือแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากที่ดินที่จะขาย ในกรณีที่บริษัทให้สิทธิ มีหรือได้มาซึ่งที่ดินในอนาคต บริษัทให้สิทธิ จะให้สิทธิบริษัทและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินดังกล่าวจากบริษัทให้สิทธิ ก่อนผู้ซื้อรายอื่นตามเงื่อนไขข้างต้น
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับผู้สัญญาได้

4.4.7 สัญญาให้สิทธิในการซื้อขายที่ดินก่อนบุคคลอื่น (บุคคล)

คู่สัญญา	บริษัท กับ คู่สัญญาซึ่งเป็นบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โดยเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นและ/หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และ/หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ("บุคคลผู้ให้สิทธิ")
วัตถุประสงค์ของสัญญา	ป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
เงื่อนไขข้อตกลงและคำรับรอง	<ul style="list-style-type: none"> ■ นับแต่วันทำสัญญานี้ บุคคลผู้ให้สิทธิ จะไม่ดำเนินการใดๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ■ ในกรณีที่บุคคลผู้ให้สิทธิ ประสงค์จะขายที่ดินที่จะขาย (ไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน) ให้แก่บุคคลใด จะต้องแจ้งเรื่องดังกล่าวให้บริษัท ทราบเป็นหนังสือ โดยระบุรายละเอียด และเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเสนอขายที่ดินดังกล่าว <p>เมื่อได้รับหนังสือเสนอขายดังกล่าวจากบุคคลผู้ให้สิทธิ บริษัทและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินที่จะขายจากบุคคลผู้ให้สิทธิ ก่อนผู้ซื้อรายอื่น โดยแจ้งความประสงค์ดังกล่าวเป็นหนังสือให้แก่บุคคลผู้ให้สิทธิ ภายในเวลา 60 วัน นับจากวันที่บริษัท ได้รับหนังสือเสนอขายจากบุคคลผู้ให้สิทธิ หากพ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว บุคคลผู้ให้สิทธิ ยังไม่ได้รับหนังสือตอบรับการเสนอขายจากบริษัท ให้ถือว่า บริษัท สละสิทธิในการซื้อที่ดินที่จะขายตามหนังสือเสนอขายดังกล่าว โดยบุคคลผู้ให้สิทธิ สามารถขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อรายอื่นได้ทันที ทั้งนี้เงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวกับการขายที่ดินที่จะขายดังกล่าวจะต้องไม่ดีไปกว่าเงื่อนไขที่บุคคลผู้ให้สิทธิ ได้เสนอให้บริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ณ วันทำสัญญานี้ บุคคลผู้ให้สิทธิ รับรองว่า ไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรือแผนหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นใดนอกเหนือจากที่ดินที่จะขาย ในกรณีที่บุคคลผู้ให้สิทธิ มีหรือได้มาซึ่งที่ดินในอนาคต บุคคลผู้ให้สิทธิ จะให้สิทธิบริษัทและบริษัทย่อย มีสิทธิเสนอซื้อที่ดินดังกล่าวจากบุคคลผู้ให้สิทธิ ก่อนผู้ซื้อรายอื่น ตามเงื่อนไขข้างต้น
ผลของการไม่ปฏิบัติตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัท สามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกร้องค่าเสียหายกับผู้สัญญาได้

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

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 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน
กรุงเทพฯ 10150

เลขทะเบียนบริษัท

0107557000012

โทรศัพท์

02-897-8800 ต่อ 264

โทรสาร

02-897-8890

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน(CFO)

นายสิทธิพร รัตนภรณ์

E-mail

sithipon_r@jsp.co.th

Home Page

www.jsp.co.th

นักลงทุนสัมพันธ์

ir@jsp.co.th, waraporn_a@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

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์

0-2009-9000

โทรสาร

0-2009-9991

TSD Call Center

0-2009-9999

Website

http://www.set.or.th/tsd

E-mail

SETContactCenter@set.or.th

2. ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลอรัชดาออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก แขวง
คลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์

0-2264-9090

3. ผู้ตรวจสอบภายใน (Partner)

นายคำนึง สาริระ

4. ฝ่ายกฎหมาย

นายประวีร์ยุทธ ภูแสงศักดิ์กุล

5. ที่ปรึกษากฎหมาย

นายศราวุธ สินสังธรรม

6. ธนาคารหลัก

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ประจำปี 2559 สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559
บริษัท เจ. เอส. พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถ.ราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ
กรุงเทพมหานคร 10140
โทรศัพท์ 0-2888-8888

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
9 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ 0-2777-7777

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ๆ ที่มีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์
ของบริษัท ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น