

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “JAK”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 4 เมษายน 2546 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) (หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท) ภายใต้ชื่อบริษัทว่า “บริษัท เอเชียนสินลิสซิ่ง จำกัด” เพื่อประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ โดยบริษัทก่อตั้งและอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของคุณวิระพันธ์ จักรไพศาล ต่อมาในปี 2548 คุณวิระพันธ์ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงเริ่มเข้าสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างจริงจังตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา คุณวิระพันธ์เป็นผู้บุกเบิกและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทโดยเริ่มต้นจากการพัฒนาโครงการอาคารพาณิชย์ในจังหวัดสระบุรี อยุธยา และชลบุรี โครงการหมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝดในจังหวัดสระบุรีและฉะเชิงเทราและโครงการคอนโดมิเนียมความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low rise) ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเน้นทำเลที่มีศักยภาพ การคมนาคมสะดวก การออกแบบที่ทันสมัยการใช้งานที่ลงตัว และให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานก่อสร้างตลอดจนการจัดการระบบสุขาภิบาลอย่างเป็นระเบียบในทุกโครงการ มีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความสุขและความประทับใจให้แก่ลูกค้าจึงทำให้โครงการของบริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2551 คุณวิระพันธ์ได้ร่วมลงทุนกับ บริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยจัดตั้งบริษัทร่วม ภายใต้ชื่อบริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนสินทรัพย์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5.00 ล้านบาท เพื่อซื้อที่ดินสำหรับการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยคุณวิระพันธ์ถือหุ้นจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาทคิดเป็นร้อยละ 20.00 ของทุนจดทะเบียน เมื่อกุมภาพันธ์ ปี 2558 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เอเชียนสิน จำกัด” ในปีเดียวกันนี้บริษัทได้ยุติการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เพื่อหันมาดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์เต็มรูปแบบเพียงอย่างเดียว ต่อมาในปี 2559 บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนสินทรัพย์ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5.00 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท โดยคุณวิระพันธ์ และบริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ขายหุ้นให้กับบริษัท เอเชียนสิน จำกัด ทำให้บริษัท เอเชียนสิน จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นเป็นจำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.00 ของทุนจดทะเบียน และได้เริ่มพัฒนาโครงการไอลด์ ในอำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นโครงการประเภททาวน์เฮาส์ชั้นเดียว บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์

ณ วันที่ 12 กรกฎาคม 2561 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด” ต่อมาในวันที่ 9 เมษายน 2562 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100.00 บาทต่อหุ้น เป็น 1.00 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 237,290,100 บาท (สองร้อยสามสิบล้านเจ็ดแสนเก้าหมื่นหนึ่งร้อยบาทถ้วน) เป็น 320,000,000 บาท (สามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) โดยได้ดำเนินการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 82,709,900 หุ้น และเสนอขายให้แก่ประชาชนเมื่อวันที่ 8, 11 และ 12 มกราคม 2564 ที่ราคาหุ้นละ 1.45 บาท รวมมูลค่าการเสนอขาย 119,929,355 บาท บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระเป็น 320,000,000 บาท (สามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2564

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 5 โครงการ (ดูรายละเอียดของโครงการได้ที่ หัวข้อ “ลักษณะการประกอบธุรกิจ”)

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำทางด้านที่อยู่อาศัยหลังแรกของกลุ่มคนระดับกลางถึงล่างในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ปริมณฑล สระบุรีและภาคตะวันออก

พันธกิจ (Mission)

1. สร้างแบรนด์ให้เป็น “Top of Mind” ด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกด้วยการบริการที่เป็นเลิศทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อให้เกิดการบอกต่อและการประชาสัมพันธ์ออนไลน์เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง
2. พัฒนาที่อยู่อาศัยให้มีความคุ้มค่าสูงสุดด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงาม ทันสมัยและจัดการพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุดในราคาที่เข้าถึงได้
3. มุ่งสู่การปฏิบัติการที่เป็นเลิศด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อบริหารต้นทุนและคุณภาพในการก่อสร้าง
4. มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยยึดถือผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	รายละเอียด
2546	วันที่ 4 เมษายน 2546 จดทะเบียนก่อตั้งภายใต้ชื่อ “บริษัท เอเชียธนสินลิซซิ่ง จำกัด” โดยคุณ วีระพันธ์ จักรไพศาล ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 10.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยมีสำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 7/37 หมู่ที่ 11 ซอยรามอินทรา 52 ถนนรามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ
	ปลายปี 2546 บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 10.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2548	เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพาณิชย์ในจังหวัดสระบุรี อุทัย และชลบุรี โครงการ หมู่บ้านจัดสรร : บ้านเดี่ยว บ้านแฝดในจังหวัดสระบุรี และจังหวัดฉะเชิงเทรา
2549	มกราคม 2549 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
	บริษัทได้ย้ายสถานที่ตั้งบริษัทเป็น 24/81 หมู่ที่ 9 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงสีกัน เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ
2551	กุมภาพันธ์ 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100.00 ล้านบาท เป็น 200.00 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2551	ร่วมลงทุนกับ บริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยการจัดตั้งบริษัทร่วมภายใต้ชื่อ บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยคุณวีระพันธ์ถือหุ้นจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.00
2556	พฤษภาคม 2556 บริษัทเปิดขายโครงการจักรไพศาล 18 ซึ่งประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด บนพื้นที่ประมาณ 38-1-11.20 ไร่ จำนวน 295 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 521.21 ล้านบาท
2558	กุมภาพันธ์ 2558 เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท เอเชียธนสิน จำกัด”
	มิถุนายน 2558 บริษัทเปิดขายโครงการลาซิโอ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 8 ชั้น บนพื้นที่ประมาณ 1-1-55 ไร่ จำนวน 79 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนสามเสน กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 245.99 ล้านบาท

ปี	รายละเอียด
2559	บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5.00 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท โดยคุณวีระพันธ์ และบริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ขายหุ้นให้กับบริษัท เอเชียนสิน จำกัด ทำให้บริษัท เอเชียนสิน จำกัด ถือหุ้นจำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.00 เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ประเภททาวน์เฮาส์ชั้นเดียว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ร่วมกันใน อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี
2559	ย้ายที่ตั้งมาอยู่เลขที่ 153/3 หมู่ที่ 6 ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี 12000
2561	<p>กรกฎาคม 2561 เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด”</p> <p>พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติรับโอนกิจการทั้งหมดจากบริษัท คาสต้า จำกัด¹ เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทภายใต้การควบคุมเดียวกัน(Under Common Control) ของครอบครัวจักรไพศาล ซึ่งเป็นการรับโอนทรัพย์สินหนี้สินจาก บริษัท คาสต้า จำกัด (ปัจจุบัน บริษัท คาสต้า จำกัด ได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทและไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคลแล้ว) โดยบริษัท คาสต้า จำกัด มีสินทรัพย์คือ ที่ดินที่ อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี เนื้อที่ 29 ไร่ 1 งาน 72 ตร.วา ที่อยู่ในแผนการพัฒนาในอนาคตของบริษัท ทั้งนี้บริษัทได้จ่ายชำระการรับโอนทรัพย์สินดังกล่าวด้วยการออกหุ้นใหม่จำนวน 372,901 หุ้น และเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทจาก 200.00 ล้านบาท เป็น 237.29 ล้านบาท</p>
2562	<p>มีนาคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ได้มีมติดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด 2) อนุมัติการเปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 100.00 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) เป็นหุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาทถ้วน) โดยภายหลังการเปลี่ยนมูลค่าที่ตราไว้ดังกล่าว บริษัทจะมีจำนวนหุ้นสามัญ 237,290,100 หุ้น (สองร้อยสามสิบเจ็ดล้านสองแสนเก้าหมื่นหนึ่งร้อยหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาทถ้วน) 3) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่เพื่อเป็นการระดมทุนและเสนอขายหุ้นของบริษัทให้กับประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 82,709,900 บาท จากเดิม 237,290,100 บาท (สองร้อยสามสิบเจ็ดล้านสองแสนเก้าหมื่นหนึ่งร้อยบาทถ้วน) เป็น 320,000,000 บาท (สามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 320,000,000 หุ้น (สามร้อยยี่สิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)
2562	<p>เมษายน 2562 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด</p> <p>กันยายน 2562 บริษัทเปิดขายโครงการเฟิร์น เฟส 1 อาคารพาณิชย์บนพื้นที่ประมาณ 4-3-72.31 ไร่ จำนวน 44 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ตำบลหนองข้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี มูลค่าโครงการในส่วน of เฟส 1 อาคารพาณิชย์ประมาณ 141.78 ล้านบาท</p>

ปี	รายละเอียด
ในปี 2562 นี้บริษัทได้หยุดการดำเนินงานธุรกิจในส่วนการให้บริการเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์แก่ลูกค้า เพื่อความชัดเจนในการประกอบธุรกิจของบริษัท	
2563	<p>เมษายน 2563 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ได้มีมติอนุมัติแผนการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยมีมติดังนี้</p> <p>1) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 82,709,900 หุ้น (แปดสิบสองล้านเจ็ดแสนเก้าพันเก้าร้อยหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาทถ้วน) เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) หรือคิดเป็นร้อยละ 25.85 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขาย IPO</p> <p>2) อนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)</p>

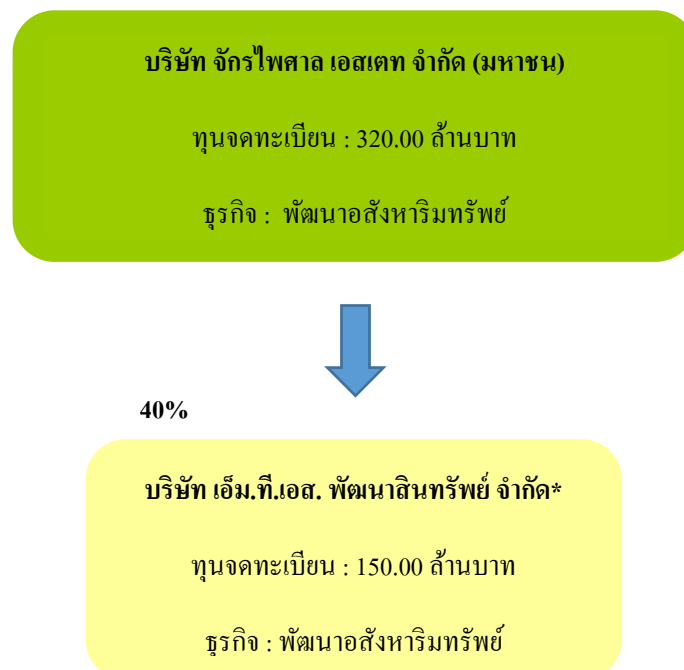
หมายเหตุ : /1 บริษัทที่เกี่ยวข้องกันภายใต้การควบคุมเดียวกัน ดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเพื่อการค้าและการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้ดำเนินการจดยกเลิกบริษัทและไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคลแล้ว

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทที่มีการถือหุ้นในบริษัทร่วม คือ บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 150.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทได้ร่วมลงทุนกับบริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ร่วมกันจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการไอคิส์ เป็นโครงการทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ตั้งอยู่ที่อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทถือหุ้นใน บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด จำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 40.00 ของทุนชำระแล้ว โดยบริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวจำนวน 899,999 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 59.99 ของทุนชำระแล้ว และ นพ. กฤษรัตน์ หิรัณยศิริ ถือจำนวน 1 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 0.0001% ทั้งนี้ บริษัทจะรับรู้กำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม 40% (ตามสัดส่วนการลงทุน)

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



ผู้ถือหุ้นของ บริษัท เอ็ม.ที.เอส. พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
1	บริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ^{/1}	59.99%
2	บมจ. จักรไพศาล เอสเตท	40.00%
3	นพ. กฤษรัตน์ หิรัณยศิริ	0.0001%
	รวม	100.00%

หมายเหตุ : ^{/1} ผู้ถือหุ้นของบริษัท โกลเด้นท์ พาราไดซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
1	บริษัท หิรัญ โฮลดิ้ง จำกัด ^{/2}	66.26%
2	นพ. กฤษรัตน์ หิรัญศิริ	32.80%
3	อื่น ๆ	0.94%
	รวม	100.00%

หมายเหตุ : ^{/2} ผู้ถือหุ้นของบริษัท หิรัญ โฮลดิ้ง จำกัด

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
1	นายฉัฐพงษ์ หิรัญศิริ	25.25%
2	นพ. กฤษรัตน์ หิรัญศิริ	18.96%
3	นางอัปสร หิรัญศิริ	18.96%
4	นายกีรติ หิรัญศิริ	18.41%
5	นางสาวคณพร หิรัญศิริ	18.41%
	รวม	100.00%

(ที่มา : Business Online)

บริษัทร่วม : บริษัท เอ็ม.ที.เอส. พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด

วันที่ก่อตั้ง	:	5 กันยายน 2551
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 40,42,44 อาคารสถาบันพัฒนาทองคำ ถนนทรัพย์สิน แขวงบูรพาภิรมย์ เขต พระนคร กรุงเทพมหานคร 10200
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	150.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	100.00 บาท
กรรมการบริษัท	:	นพ. กฤษรัตน์ หิรัญศิริ นายกีรติ หิรัญศิริ นางสาวคณพร หิรัญศิริ คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกับ นายวิระพันธ์ จักรไพศาล หรือ นายฉัฐพงษ์ จักรไพศาล หรือ นางสาวสุนิสา จักรไพศาล รวมเป็นสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับบริษัท	:	เป็นบริษัทร่วมของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 600,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว มีกรรมการบริษัทร่วมกัน ได้แก่ นายวิระพันธ์ จักรไพศาล นายฉัฐพงษ์ จักรไพศาล และนางสาวสุนิสา จักรไพศาล
การรับรู้รายได้	:	รับรู้กำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม 40% (ตามสัดส่วนการลงทุน)
นโยบายการดำเนินธุรกิจ	:	พัฒนาโครงการ “ไอคิดส์” เพียงโครงการเดียวจนแล้วเสร็จทุกเฟสทั้งโครงการ

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

เนื่องด้วยมีบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมกันจำนวน 2 บริษัท ซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อันอาจนำไปสู่ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้ในอนาคต ดังนั้น เพื่อขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าว จึงได้ดำเนินการดังนี้

1. บริษัท คาสต้า จำกัด โอนกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน โดยการโอนทรัพย์สินและหนี้สินให้แก่บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัท คาสต้า จำกัด ชำระบัญชีเจดเลิกบริษัท

2. ผู้ถือหุ้นใหญ่^{1/} ของบริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ทำสัญญาห้ามประกอบธุรกิจแข่งขันว่าจะไม่ประกอบธุรกิจอื่นใดที่ถือได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เดียวกันกับบริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) และ/หรือเป็นธุรกิจที่แข่งขัน หรืออาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัทไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม นับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2563

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของผู้ถือหุ้นใหญ่ เฉพาะกลุ่มบริษัทที่ประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้น		สถานะปัจจุบัน
		กลุ่มจักรไพศาล ^{1/}	บุคคลอื่น	
1	บริษัท คาสต้า จำกัด	100.00%	-	โอนทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดให้แก่ บมจ. จักรไพศาล เอสเตท โดย บริษัท คาสต้า จำกัด เจดเลิกบริษัทและชำระบัญชีแล้ว เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2561
2	บริษัท เอ็ม.ที.เอส. พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด	40.00%	60.00%	เป็นบริษัทร่วมเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ร่วมกันจำนวน 1 โครงการคือโครงการไอคิสส์ ตั้งอยู่ที่ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี โดยบริษัทจะหยุดดำเนินธุรกิจร่วมลงทุนนี้เมื่อเสร็จสิ้นโครงการทั้งหมด ซึ่ง คาดว่า จะมีระยะเวลาการดำเนินโครงการประมาณ 5 - 7 ปี ภายหลังจากวันที่เริ่มโครงการ

หมายเหตุ ^{1/} ได้แก่ นายวีระพันธ์ จักรไพศาล, นายณัฐพงษ์ จักรไพศาล และนางสาวสุนิสา จักรไพศาล

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งตามประเภทโครงการในปี 2561 – 2563 รายละเอียด ดังนี้

โครงสร้างรายได้ (หน่วย : ล้านบาท)	2561	ร้อยละ	2562	ร้อยละ	2563	ร้อยละ
รายได้จากการพัฒนาโครงการในแนวราบ						
โครงการจักรไฟศาล 18						
- ทาวน์เฮ้าส์	0.96	0.45	-	-	-	-
- อาคารพาณิชย์	-	-	17.52	10.98	-	-
- บ้านเดี่ยว	33.19	15.45	18.35	11.51	23.65	26.02
- บ้านแฝด	24.53	11.41	22.91	14.36	4.12	4.53
โครงการเฟิร์น						
- อาคารพาณิชย์	-	-	-	-	50.19	55.22
- ทาวน์โฮม	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้โครงการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ในแนวราบ	58.68	27.31	58.78	36.85	77.96	85.77
รายได้จากการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม (สูงไม่เกิน 8 ชั้น)						
โครงการ เจ.พี. สมาร์ท คอนโด	5.04	2.35	-	-	-	-
โครงการลาซิโอ ศรีย่าน	144.99	67.48	95.70	60.00	5.00	5.50
รวมรายได้โครงการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์คอนโดมิเนียม (สูงไม่ เกิน 8 ชั้น)	150.03	69.83	95.70	60.00	5.00	5.50
รายได้จากการขายเครื่องดื่มและเบเกอรี่	-	-	-	-	2.94	3.24
รวมรายได้จากการขาย	208.71	97.14	154.48	96.86	85.90	94.51
รายได้อื่น*	6.15	2.86	5.01	3.14	4.99	5.49
รายได้รวม	214.86	100.00	159.49	100.00	90.89	100.00
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนใน บริษัทร่วม	(1.99)	(0.93)	6.90	4.33	12.45	13.70

หมายเหตุ : * รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายได้ค่าบริการโครงการไอดิลล์ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้ค่าสาธารณูปโภค และรายได้ค่าปรับล่าช้า เป็นต้น

ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัทสำหรับลูกค้าบางรายที่ไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้ ทั้งนี้ เนื่องด้วยบริษัทมีประสบการณ์จากการที่เคยประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ในอดีต จึงได้พิจารณาเห็นว่าลูกค้าที่ไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้นั้นเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขายรายย่อย หรือ ผู้ใช้แรงงานที่มีประวัติการเก็บออมอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น บริษัทจึงเสนอวงเงินเช่าซื้อในสัดส่วนร้อยละ 85 – 90 ของมูลค่าขายบ้านและที่ดิน และมีการคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 8.00 - 10.00 ต่อปี โดยมีบ้านและที่ดินที่ลูกค้าซื้อเป็นหลักประกัน หากในเวลาต่อมาลูกค้าสามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ บริษัทจะทำการปิดบัญชีลูกค้ารายนั้น แต่ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ ลูกค้าสามารถผ่อนชำระกับบริษัทได้จนครบสัญญา ที่ผ่านมามีบริษัทให้บริการเช่าซื้อแก่ลูกค้ารวมทั้งหมด 24 สัญญา และยังมีหนี้เสียจากการเช่าซื้อดังกล่าว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีลูกค้าผูกพันคงเหลือทั้งหมด 5 ราย มูลค่าเงินต้นคงเหลือ (ไม่รวมดอกเบี้ย) เท่ากับ 4.61 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทได้หยุดการให้บริการในส่วนดังกล่าวแล้ว เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ลงทุนเกิดความสับสนในการประกอบธุรกิจหลักของบริษัท สำหรับลูกค้าที่ผ่อนชำระครบตามสัญญารายสุดท้ายหากไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้จะทำให้สัญญาสิ้นสุดในปี 2585 ทั้งนี้ บริษัทให้บริการเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์แก่ลูกค้าได้ภายใต้วัตถุประสงค์ที่บริษัทจดทะเบียนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์และธนาคารแห่งประเทศไทยมิได้กำหนดหลักเกณฑ์ที่ห้ามนิติบุคคลประกอบกิจการให้เช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์แต่อย่างใด

ตารางแสดงวงเงินเช่าซื้อและจำนวนสัญญาเช่าซื้อที่ทำสัญญาในปี 2558 – 2562 และมีมูลค่าคงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2563

ปีที่ทำสัญญา	จำนวนสัญญา	วงเงินเช่าซื้อ (ลบ.)	จำนวนสัญญา คงเหลือ	เงินต้น คงเหลือ (ลบ.)	มูลค่าคงเหลือ ¹ (ลบ.)	หนี้เสีย (ลบ.)
			ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563			
2558	7	7.07	-	-	-	-
2559	10	10.05	1	0.01	0.01	-
2560	2	4.1	2	1.54	1.75	-
2561	5	5.66	2	3.06	4.75	-
รวม	24	26.88	5	4.61	6.51	-

หมายเหตุ : /1 มูลค่าคงเหลือของเงินต้นสัญญารวมดอกเบี้ย

ในส่วนของการพัฒนาเพื่อขายของบริษัทนั้น สามารถจำแนกโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

1) **โครงการประเภทแนวราบ** ได้แก่ อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด โครงการแนวราบที่ผ่านมาของบริษัทอยู่ในเขตจังหวัดสระบุรี อุทัยธานี และฉะเชิงเทรา รวมทั้งหมด 8 โครงการ ปัจจุบันปิดการขายทุกโครงการแล้ว ส่วนโครงการแนวราบที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและอยู่ระหว่างการขาย ได้แก่

1.1) **โครงการจักรไฟศาล 18** เป็นโครงการอาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวนยูนิตรวมทั้งหมด 295 ยูนิต

1.2) **โครงการเฟิร์น** เป็นโครงการอาคารพาณิชย์และทาวน์โฮม จำนวนยูนิตรวมทั้งหมด 252 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนมอเตอร์เวย์สาย 7 โดยเปิดขายอาคารพาณิชย์เป็นเฟสแรกในไตรมาส 4 ปี 2562 จำนวนยูนิตรวม 44 ยูนิต

1.3) **โครงการไอลด์** เป็นโครงการทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่ที่อำเภอบางปะหัน จังหวัดลพบุรี สำหรับโครงการนี้เป็นการร่วมลงทุนที่ดำเนินการโดยบริษัทร่วมของบริษัทคือ บริษัท เอ็ม.ที.เอส.พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด และเปิดขายโครงการเฟสแรกในส่วนของทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว เมื่อเดือนตุลาคม 2561 มีจำนวนยูนิตรวมทั้งหมด 304 ยูนิต

2) **โครงการคอนโดมิเนียม** สูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) จำนวน 2 โครงการ ได้แก่

2.1) **โครงการเจพีสมาร์ทคอนโด** ตั้งอยู่บนถนนแจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าและโรงพยาบาล ปัจจุบันปิดโครงการแล้ว

2.2) **โครงการลาซิโอ ศรีย่าน** ตั้งอยู่บนถนนสามเสน กรุงเทพฯ เปิดขายโครงการในไตรมาส 3 ปี 2558 และดำเนินการขายยูนิตสุดท้ายในไตรมาส 1 ปี 2563 ปัจจุบันปิดโครงการแล้ว

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัท บริษัทเน้นทำเลที่ตั้งของโครงการที่มีการคมนาคมสะดวก การออกแบบที่เน้นการใช้สอยในชีวิตปัจจุบันและให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอย่างครบถ้วนเพื่อรองรับความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของครอบครัวเดี่ยวและผู้ที่มีงบหาบ้านหลังแรก โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ลูกค้ามีความสุขและความประทับใจเมื่อได้ครอบครอง ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ได้ดังนี้

สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2563

				การก่อสร้าง			การขาย						การโอนกรรมสิทธิ์						
โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	เดือน/ ปีที่เปิด	เดือน/ ปีที่	ความคืบหน้า	มูลค่าโครงการ		ขายแล้วสะสม ^{/1}		คงเหลือขาย		ความคืบหน้าการขาย	เดือน/ ปีที่โอนกรรมสิทธิ์ / คาดว่าจะเริ่มโอน	จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		คงเหลือ (รอโอน)		
				จอง/ ขายโครงการ	ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ	ก่อสร้าง (%)	1)		2)		3 = (1) - (2)				หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย
โครงการแนวราบ																			
1. จักรโพสาล 18	อำเภอศรีราชา	อาคารพาณิชย์		พ.ค.-56	พ.ค.-58	100%	90	212.31	84	197.84	6	14.47	93.18%	ก.ค.-57	84	197.84	-	-	
		ทาวน์เฮาส์	38 ไร่ 1 งาน	ก.ค.-56	เม.ย.-59	100%	107	105.57	107	105.57	-	-	100.00%	พ.ค.-58	107	105.57	-	-	
		จังหวัดชลบุรี	บ้านเดี่ยว	11.2 ตรว.	ก.ย.-57	ธ.ค.-62	100%	50	114.29	50	114.29	-	-	100.00%	มิ.ย.-58	49	111.79	1	2.49
		บ้านแฝด		มี.ค.-59	ส.ค.-62	100%	48	86.26	48	86.26	-	-	100.00%	พ.ค.-59	48	86.26	-	-	
		รวม						295	518.42	289	503.95	6	14.47	97.21%		288	501.46	1	2.49
2. เฟิร์น	ถนนมอเตอร์เวย์	อาคารพาณิชย์	4 ไร่ 3 งาน	ก.ย.-62	ส.ค.-63	65%	44	141.78	22	68.55	22	73.23	50.00%	เม.ย.-63	17	52.74	5	15.81	
	สาย 7	(เฟส 1)	72.31 ตรว.																
	รวม						44	141.78	22	68.55	22	73.23	48.35%		17	52.74	5	15.81	
3. โอติลล์	อำเภอพานทอง	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	26 ไร่ 2 งาน	พ.ย.-60	ส.ค.-63	50%	304	407.78	135	203.55	169	204.23	49.92%	ก.ย.-62	129	193.80	6	9.75	
	จังหวัดชลบุรี	(เฟส 4)	64.6 ตรว.																
	รวม						304	407.78	135	203.55	169	204.23	49.92%		129	193.80	6	9.75	
โครงการคอนโดมิเนียม Low rise																			
1. ลาซิโอ	ศรีราชา	คอนโดมิเนียม 6 ชั้น	1 ไร่ 1 งาน	มิ.ย.-58	ส.ค.-61	100%	79	245.69	79	245.69	-	-	100.00%	ก.ย.-61	79	245.69	-	-	
	กรุงเทพฯ		79.8 ตรว.																
		รวม					79	245.69	79	245.69	-	-	100.00%		79	245.69	-	-	
รวมทั้งหมด							722	1,313.66	525	1,021.73	197	291.93	77.78%		513	993.68	12	28.05	

หมายเหตุ : /1 ขายแล้วสะสม หมายถึง ยูนิตที่มีการจอง และ/หรือทำสัญญาจะซื้อจะขาย สัญญาซื้อขาย และ/หรือยูนิตที่มีการ โอนกรรมสิทธิ์แล้ว

โครงการของบริษัทที่ปิดการขายแล้ว รายละเอียดมีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	รูปแบบ	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปีที่เปิดขาย/ ปีที่ปิดการขาย
1	จักรไพศาลโครงการ 11	สี่แยกโคกมะลิ อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	19	35	2552/ 2553
2	จักรไพศาลโครงการ 12	อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	13	23	2553/ 2555
3	จักรไพศาลโครงการ 14	อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น และ ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	57	87	2553/ 2555
4	จักรไพศาลโครงการ 15	สี่แยกโคกมะลิ อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	8	16	2553/ 2555
5	จักรไพศาลโครงการ 16	ถนนเลียบคลองชลประทาน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	16	20	2554/ 2554
6	จักรไพศาลโครงการ 17	อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	อาคารพาณิชย์ 3 บ้าน เดี่ยว บ้านแฝดและ ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	21	18	2555/ 2556
7	เจ.พี สมาร์ทคอนโด	ถนนแจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น	77	136.30	2554/ 2561
8	ลาซิโอ ศรีย่าน	ถนนสามเสน กรุงเทพฯ	คอนโดมิเนียม 6 ชั้น	79	245.69	2558/ 2563
รวม				290	580.99	

โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและการขาย

โครงการประเภทแนวราบ


1. โครงการ จักรไพศาล 18 – ตำบลบึง อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชลบุรี

	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	
	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>77/38 หมู่ 4 ต.บึง อ.สรรคบุรี จ.ชลบุรี</p>
	<p>สถานที่ใกล้เคียง</p>	<p>นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง, นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี และ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>เฟสที่ 1 : อาคารพาณิชย์ สร้างเสร็จ คงเหลือขาย 6 หน่วย เฟสที่ 2 : ทาวน์เฮาส์ สร้างเสร็จและปิดโครงการแล้ว เฟสที่ 3 : บ้านเดี่ยว บ้านแฝด คงเหลือขาย 1 หน่วย (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>38-1-11.2 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการขนาดใหญ่ ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - อาคารพาณิชย์ ขนาด 18 ตรว. จำนวน 90 หน่วย - ทาวน์เฮาส์ ขนาด 18.70 ตรว. 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ จำนวน 107 หน่วย ปิดการขายแล้ว - บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ขนาด 52.80 ตรว. แบบ 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ และแบบ 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ จำนวน 50 หน่วย - บ้านแฝดชั้นเดียว ขนาด 45 ตรว. 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ จำนวน 48 หน่วย ปิดการขายแล้ว

	มูลค่าโครงการ	518.42 ล้านบาท		
	ราคาขายเริ่มต้น	อาคารพาณิชย์	1.39	ล้านบาท
		ทาวน์เฮาส์	0.80	ล้านบาท
		บ้านเดี่ยว	1.79	ล้านบาท
		บ้านแฝด	1.49	ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงาน/ ผู้บริหารบริษัท ในบริเวณ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ที่มีรายได้ 15,000 – 40,000 บาท ต่อเดือน		
	จุดเด่นของโครงการ	สวนสาธารณะกว่า 1.5 ไร่ และถนนภายในโครงการกว้าง 14 เมตร		
		บ้านโปร่งด้วยฝ้าสูงถึง 3 เมตร มีการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในอย่างลงตัว		
		การรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง		

2 โครงการเฟิร์น (อาคารพาณิชย์) - ทางหลวงสาย 7 (มอเตอร์เวย์) ตำบลหนองข้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี

    	ผังบริเวณโครงการ 	
	ที่ตั้ง	ทางหลวงสาย 7 (มอเตอร์เวย์) จังหวัดชลบุรี
	สถานที่ใกล้เคียง	นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง, นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร, สวนเสือศรีราชา, สวนสัตว์เปิดเขาเขียวและตลาดหนองมน
	สถานะ	เฟสที่ 1 : อาคารพาณิชย์ อยู่ระหว่างก่อสร้างและขาย คงเหลือขาย 22 หน่วย (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) เฟสที่ 2 : ทาวน์โฮม 2 ชั้น อยู่ระหว่างการก่อสร้าง มีทั้งหมด 208 หน่วย
	เนื้อที่โครงการ	เฟสแรก (อาคารพาณิชย์) ประมาณ 4-3-72.31 ไร่ เนื้อที่รวมทั้งโครงการ 21-3-20 ไร่
	ลักษณะโครงการ	อาคารพาณิชย์ และทาวน์โฮม 2 ชั้น
	ลักษณะเฉพาะ	- อาคารพาณิชย์ ขนาด 17.0 ตร.ว. จำนวน 44 หน่วย - ทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 22.8 ตร.ว. จำนวน 208 หน่วย รวมทั้งหมด 252 หน่วย
	มูลค่าโครงการ	เฟสแรก (อาคารพาณิชย์) ประมาณ 141.78 ล้านบาท รวมทั้งโครงการประมาณ 554.78 ล้านบาท

	ราคาขายเริ่มต้น	อาคารพาณิชย์ 3.20 ล้านบาท ทาวน์โฮม 2 ชั้น 1.79 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงาน/เจ้าของกิจการ/ผู้บริหารบริษัท ในบริเวณตำบลแสนสุข (บางแสน) และนิคมอุตสาหกรรมบริเวณใกล้เคียง
	จุดเด่นของโครงการ	ตั้งอยู่บนถนนทางคู่ขนานทางหลวงหมายเลข 7 เชื่อมต่อระหว่างนิคมอุตสาหกรรมและตัวเมือง
		อาคารถูกออกแบบเพื่อประโยชน์ใช้สอยมากกว่าบนขนาดพื้นที่เท่ากับโครงการเทียบเคียง
		การออกแบบที่แตกต่าง สไตล์ Modern Barn
		ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง

3 โครงการเฟิร์น (ทาวน์โฮม 2 ชั้น)* - ทางหลวงสาย 7 (มอเตอร์เวย์) ตำบลหนองข้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี



ลักษณะโครงการ	ทาวน์โฮม 2 ชั้น
มูลค่าโครงการ	เฟส 2 ทาวน์โฮม ประมาณ 413 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	208 ยูนิต แบ่งเป็นแบบหน้ากว้าง 5 เมตร 186 ยูนิตและหน้ากว้าง 7.5 เมตร 22 ยูนิต
เนื้อที่โครงการ	16-3-48 ไร่
ที่ตั้ง	ทางหลวงสาย 7 (มอเตอร์เวย์) จังหวัดชลบุรี
ระยะเวลาที่เริ่มก่อสร้าง	ไตรมาสที่ 4 ปี 2563
ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มขาย	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มส่งมอบ	ไตรมาสที่ 2 ปี 2564
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงาน/เจ้าของกิจการ/ผู้บริหารบริษัท ในบริเวณ ตำบลแสนสุข (บางแสน) และ นิคมอุตสาหกรรมบริเวณใกล้เคียง
จุดเด่นของโครงการ	ทาวน์โฮมแนวคิด "RELAX AND MINIMAL" ให้ความรู้สึกโปร่งโล่ง พื้นถึงฝ้า 3 เมตร สะดวกสบายในการเดินทาง อยู่ใกล้ศูนย์นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง, นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร, สวนเลื้อยริราชา, สวนสัตว์เปิดเขาเขียวและตลาดหนองมน
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

4 โครงการแคนน่า* ตำบลตะเคียนเตี้ย อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี





ลักษณะโครงการ	อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮ้าส์และบ้านแฝดชั้นเดียว
มูลค่าโครงการ	ทั้งโครงการ ประมาณ 422 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	รวมทั้งหมดประมาณ 229 ยูนิตแบ่งเป็น อาคารพาณิชย์ 6 ยูนิต ทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว 175 ยูนิต และบ้านแฝดชั้นเดียว 48 ยูนิต
เนื้อที่โครงการ	26-0-67.8 ไร่
ที่ตั้ง	ตำบลตะเคียนเตี้ย อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี (โรงโม่)
ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มก่อสร้าง	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มขาย	ไตรมาสที่ 3 ปี 2564
ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มส่งมอบ	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มพนักงานบริษัทและพนักงานโรงงาน และเจ้าของธุรกิจในพื้นที่
จุดเด่นของโครงการ	ทาวน์เฮ้าส์และบ้านแฝดชั้นเดียว ทำเลใกล้ปั๊มหาดใหญ่ นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง และท่าเรือแหลมฉบัง
ความคืบหน้าของโครงการ	ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาแบบสถาปัตย์

* ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทีมผู้บริหารจะมีการประเมินสถานการณ์ในทุกไตรมาส

5. โครงการไอดิลล์ (โครงการร่วมลงทุน)

	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	
	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>หมู่ 2 ถนนสุขประดิษฐ์ ตำบลหนองกะจะ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี</p>
	<p>สถานที่ใกล้เคียง</p>	<p>นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร, นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 2 และ โรบินสัน ไลฟ์สไตล์ชลบุรี</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>เฟสที่ 4 : ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว จำนวน 304 ยูนิต กำลังก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย และเริ่มโอนกรรมสิทธิ์แล้ว คงเหลือขาย 169 ยูนิต (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>เฟสที่ 4 เนื้อที่โครงการ 26-2-64.6 ไร่ เนื้อที่รวมทั้งโครงการ 77-3-81.3 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ชั้นเดียว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<p>- ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว จำนวน 304 ยูนิต - บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 561 ยูนิต รวมทั้งหมด 865 ยูนิต</p>
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>เฟสที่ 4 มูลค่า 407.78 ล้านบาท รวมมูลค่าทั้งโครงการประมาณ 1,265.50 ล้านบาท</p>

 	ราคาขายเริ่มต้น	7 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มพนักงานในนิคมอุตสาหกรรม กลุ่มคนทำงานบริเวณใกล้เคียง/ กลุ่มคนในละแวกใกล้เคียงที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อลงทุน
		กลุ่มคนที่มียาได้ 12,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
	จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนถนนเส้นหลักของ อ. พานทอง จ. ชลบุรี การเดินทางสะดวก เพียง 5 นาทีจาก ทางหลวงหมายเลข 7 (มอเตอร์เวย์) แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ศูนย์การค้า สถานศึกษาและนิคมอุตสาหกรรม อมตะนคร การออกแบบตอบโจทย์การใช้ชีวิตในเมือง สไตล์ Modern Japanese โปร่งโล่งด้วยพื้นที่สูงถึง 4.8 เมตร ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง พร้อมคีย์การ์ดเข้า – ออกโครงการ และกล้อง CCTV ภายในโครงการ เน้นการก่อสร้างด้วยวัสดุคุณภาพ

การตลาดและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันที่สูงและมีคู่แข่งหลายราย ซึ่งคู่แข่งหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ที่มีแนวทางการประกอบธุรกิจที่ใกล้เคียงกับบริษัท อีกทั้งมีราคาขายและทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขัน ดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการแต่ละโครงการ ซึ่งต้องเป็นทำเลที่มีศักยภาพ โดยจะเน้นที่พื้นที่ที่สามารถเดินทางได้สะดวก เป็นจุดยุทธศาสตร์ อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและใกล้แหล่งชุมชน ซึ่งปัจจุบัน โครงการของบริษัทจะไม่กระจุกตัวอยู่ในทำเลใดทำเลหนึ่งเป็นพิเศษ แต่จะมีการกระจายไปในทำเลต่างๆ ของกรุงเทพและปริมณฑล และตามจังหวัดหัวเมืองที่สำคัญ ได้แก่ ภาคตะวันออกในเขตจังหวัด EEC ได้แก่ จังหวัดชลบุรี รวมไปถึง ภาคกลางในจังหวัดสระบุรี เป็นต้น เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการของบริษัท สำหรับกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์แบ่งตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการแนวราบ การออกแบบโครงการแนวราบของบริษัท จะเน้นแนวทางการออกแบบบนพื้นที่ดินต่อหน่วยที่เล็กกว่าคู่แข่ง และใช้ประโยชน์จากการศึกษาตลาด เพื่อจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในให้เกิดประโยชน์สูงสุดรวมถึงการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการก่อสร้างเพื่อลดปัญหาทางด้านแรงงาน และต้นทุนค่าก่อสร้าง ส่งผลให้โครงการแนวราบของบริษัทมีต้นทุนต่อหน่วย (รวมค่าที่ดิน) ที่ต่ำกว่าคู่แข่งโดยมีพื้นที่การใช้สอย (Function) เทียบเท่า ด้วยคุณภาพการก่อสร้างที่ดีกว่า โดยโครงการแนวราบของบริษัท แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้

โครงการอาคารพาณิชย์ บริษัทมีการออกแบบอาคารพาณิชย์เพื่อเน้นประโยชน์ในการใช้สอยสูงสุด เช่น สามารถรองรับการต่อเติมชั้นลอย รวมถึงลักษณะรูปแบบภายนอกที่ร่วมสมัยตรงต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย (Contemporary)

โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บริษัทมีการออกแบบให้มีรูปลักษณะภายนอกที่สวยงาม จัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในให้รองรับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เช่น บ้านพร้อมครัวไทยซึ่งเน้นให้มีการจัดการระบบสุขาภิบาลในหมู่บ้านเป็นอย่างดี มีการจัดวางผังโครงการให้ร่มรื่น การเดินทางสามารถเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองได้สะดวก โครงการบ้านเดี่ยวบ้านแฝด จะเน้นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางที่เริ่มสร้างครอบครัว

โครงการทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม บริษัทมีการออกแบบโดยมีจุดเด่นรูปลักษณะที่ทันสมัย ให้มีประโยชน์การใช้สอยสูงสุดบนพื้นที่จำกัด โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เช่าอยู่ในปัจจุบันให้มาซื้อที่อยู่อาศัยกับโครงการ ทำให้ราคาพ้องกับสถาบันการเงินต่อเดือนนั้นใกล้เคียงกับราคาเช่ามากที่สุด

โครงการคอนโดมิเนียมสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) บริษัทคำนึงถึงการเลือกสถานที่ตั้งโครงการเป็นอันดับแรก โดยจะเน้นที่ตึกโครงการให้ผู้อยู่อาศัยสามารถเดินทางได้สะดวกใกล้แหล่งชุมชน ตลาดสด สถานศึกษา โรงพยาบาล เน้นการออกแบบที่ทันสมัยเพื่อพื้นที่การใช้สอยสูงสุด เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพดีและจัดให้มีทางเดินส่วนกลางระหว่างห้องกว้างถึง 2 เมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในโครงการ เช่น สระว่ายน้ำระบบเกลือและฟิตเนส ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

กลยุทธ์ในการเลือกพัฒนาโครงการ

เพื่อที่จะสามารถพัฒนาโครงการได้เพิ่มขึ้นและทำให้สามารถรับรู้ได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ส่งผลให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการอนุมัติการปล่อยสินเชื่อให้ผู้ประกอบการมากขึ้น บริษัทจึงเน้นพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงที่มีศักยภาพที่มีขนาดเล็กลงเพื่อที่จะสามารถพัฒนาได้หลายโครงการพร้อมกัน โดยเน้นพัฒนาโครงการบนที่ดินขนาดประมาณ 10-30 ไร่สำหรับโครงการแนวราบหรือโครงการแบบผสมที่มีทั้งที่อยู่อาศัยแนวราบและคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise และขนาด 1-5 ไร่สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ทั้งนี้ บริษัทอาจจะพิจารณาลงทุนในที่ดินโครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นเพื่อไม่ให้เป็นการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ หากเป็นทำเลที่มีศักยภาพ มีราคาที่เหมาะสม โดยมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่างๆ อย่างรอบคอบว่าที่ดินแปลงดังกล่าวมีศักยภาพในการสร้างรายได้และกำไรมากกว่าเกณฑ์ของบริษัท เมื่อบริษัทพัฒนาโครงการที่มีขนาดเล็กลง บริษัทจะใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการได้สั้นลงเพื่อที่จะสามารถปิดโครงการได้เร็วขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนยูนิต ลักษณะโครงการ รวมถึงปัจจัยภายนอกต่างๆ ได้แก่ ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งกลยุทธ์ข้างต้นทำให้บริษัทไม่พึ่งพิงรายได้จากโครงการใดโครงการหนึ่งเป็นหลักเป็นการกระจายความเสี่ยงในเรื่องรายได้ของบริษัทอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทจะสามารถพัฒนาจำนวนโครงการเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง สามารถขยายการลงทุนไปยังพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี มีศักยภาพ รวมทั้งเป็นการขยายฐานและเข้าถึงลูกค้าที่หลากหลายขึ้นในอนาคต อย่างไรก็ตามบริษัทจะมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป หากสภาพเศรษฐกิจมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นกว่าปัจจุบัน สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ทั่วโลกลดน้อยลงจนสามารถควบคุมได้ ทำให้ความต้องการในอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคเพิ่มสูงขึ้น และบริษัทสามารถจัดหาแหล่งเงินทุนได้เพียงพอ บริษัทอาจจะลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ขึ้นที่มีศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับบริษัทได้ในระยะยาว

กลยุทธ์ทางด้านราคา

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทคือ ลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงรายได้ระดับปานกลาง บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาให้มีอัตราการผ่อนชำระต่อเดือนใกล้เคียงกับค่าเช่าต่อเดือนของกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด โดยกำหนดกลยุทธ์ราคาจากการพิจารณาด้านต้นทุนโครงการไม่ว่าจะเป็นต้นทุนค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ทำเลที่ตั้งของโครงการ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังได้ทำการเปรียบเทียบราคากับโครงการอื่นๆ ในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ทั้งนี้ ราคาขายจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต้นตามที่บริษัทกำหนดไว้และในขณะเดียวกันก็ต้องเป็นราคาขายที่เหมาะสม ซึ่งบริษัทอาจใช้กลยุทธ์ส่วนลดด้านราคาเพื่อกระตุ้นยอดขายในบางครั้งซึ่งขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันในขณะนั้น

กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สำหรับโครงการแนวราบ บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผ่านสำนักงานขายและบ้านตัวอย่างบนพื้นที่หน้าโครงการ อย่างไรก็ตามบริษัทจะเน้นช่องทางการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ผ่านสื่อ Social Media แสดงถึงบรรยากาศภายในโครงการ รูปแบบผลิตภัณฑ์และราคาที่จับต้องได้เพื่อให้เกิดอารมณ์ในการรับรู้และทำให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีบ้านตัวอย่างที่โครงการเพื่อให้ผู้สนใจสามารถเข้าชมพร้อมกับทีมขายที่มีความเป็นมืออาชีพของบริษัทซึ่งมีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นอย่างดี สามารถอธิบายรายละเอียดของโครงการให้ลูกค้าได้อย่างครบถ้วน รวมถึงให้

คำปรึกษาทางด้านการยื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน และสามารถปิดการขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) บริษัทมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ ผ่านสื่อ Social Media แสดงบรรยากาศโครงการโดยวิดีโอ 3 มิติ และติดตั้งป้ายบนพื้นที่สัญญาในชีวิตประจำวันของกลุ่มเป้าหมาย เมื่อลูกค้าเข้าชมห้องตัวอย่างที่บริษัทจัดทำไว้จะมีพนักงานขายให้ข้อมูลรายละเอียดของโครงการรวมถึงให้คำปรึกษาทางด้านการยื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน และในบางช่วงเวลามีการว่าจ้างตัวแทนขาย (Agent) จากภายนอกโดยเป็นตัวแทนที่เป็นนิติบุคคล บริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่พนักงานขายของบริษัทเป็นมูลค่าหรือร้อยละตามมูลค่าขายเมื่อลูกค้ามีการจองซื้อและ/หรือทำสัญญาจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้วเท่านั้น

กลยุทธ์ทางด้านการสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

ปัจจุบัน บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในด้านต่างๆ มากขึ้น เพื่อให้เกิดการรับรู้และจดจำในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น สิ่งพิมพ์ต่างๆ รวมถึงช่องทางวิทยุชุมชน เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง โดยบริษัทจะเน้นการใช้สื่อบริเวณพื้นที่ที่โครงการตั้งอยู่เพื่อสื่อสารให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบอกทาง ป้ายบิลบอร์ด เพื่อเป็นการสื่อสารกับลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการและบริเวณใกล้เคียง
- 3) การตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.jakpaisanestate.com หรือ เว็บไซต์รวมข้อมูลบ้านต่างๆ เช่น www.thinkofliving.com www.home.co.th www.baan-d.com รวมถึง การสื่อสารผ่าน Facebook โครงการของบริษัทฯ และการจัดทำโฆษณาผ่านยูทูป เนื่องจากการสื่อสารดังกล่าวจะครอบคลุมการเข้าถึงลูกค้าได้กว้างกว่าสื่อประเภทอื่นๆ
- 4) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ เพื่อการนำเสนอข้อมูลโครงการให้ลูกค้าเห็นถึงบรรยากาศจริงของโครงการและได้เยี่ยมชมโครงการ การจัดกิจกรรมบริเวณพื้นที่ภายในโครงการ รวมถึงการเชิญนักร้องศิลป์มาร่วมงานในวันเปิดตัวโครงการเพื่อสร้างความสนุกสนานให้แก่ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการด้วย สำหรับการส่งเสริมการขายของบริษัท บริษัทจะจัดให้มีในบางช่วงเวลาเพื่อกระตุ้นยอดขายโดยจะพิจารณาแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อแล้วจึงออกโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย เช่น การแถมเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น

บริการหลังการขาย

บริษัทจัดให้มีบริการหลังการขายแก่ลูกค้า อาทิเช่น การอำนวยความสะดวกลูกค้าในการติดต่อกับธนาคารที่ให้การสนับสนุนโครงการในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย การรับประกันคุณภาพบ้าน/ ห้องชุด หลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ รับประกันโครงสร้าง 5 ปี นับแต่วันที่โอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ให้กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังลูกค้ากลุ่มอื่นๆ ต่อไป

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทกำหนดลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

1. Entry Level คือ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการมีบ้านหลังแรก โดยมีกำลังซื้ออยู่ในช่วง 1.0 – 3.0 ล้านบาท
2. Mid Level คือ กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้ออยู่ในช่วง 3.0 – 5.0 ล้านบาท
3. Mature Level คือ กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อตั้งแต่ 5.0 ล้านบาท ขึ้นไป

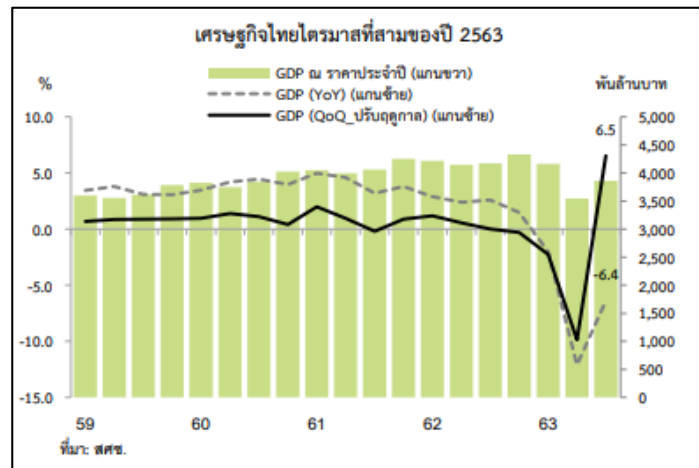
ตาราง แสดงลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในปี 2560 – 2563

ลูกค้าเป้าหมาย	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ราย	ลบ.	ราย	ลบ.	ราย	ลบ.	ราย	ลบ.
Entry Level	37	56.13	64	149.05	44	106.84	20	50.91
Mid Level	-	-	15	53.79	7	25.79	9	27.05
Mature Level	-	-	1	5.87	4	21.85	1	5.00
รวม	37	56.13	80	208.71	55	154.47	30	82.96

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะเศรษฐกิจ เป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งจากปัจจัยทางเศรษฐกิจระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ ภาคการส่งออกและการท่องเที่ยว เป็นต้น ซึ่งจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ในไตรมาส 3 ปี 2563 ประเทศไทยมีอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) อัตราลดลงร้อยละ 6.4 ต่อเนื่องจากการลดลงร้อยละ 12.1 ในไตรมาส 2 ปี 2563 โดยมูลค่าการส่งออกลดลงอยู่ที่ร้อยละ -8.2 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมลดลงร้อยละ 0.6 และร้อยละ 2.4 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ -0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.1 ของ GDP โดยสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) คาดการณ์ว่าแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2563 จะหดตัวลงร้อยละ 6.0 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 2.4 ในปี 2562 ทั้งนี้สาเหตุของการฟื้นตัวในไตรมาส 3 จากไตรมาส 2 ปี 2563 มาจากการใช้จ่ายของรัฐบาลและการลงทุนภาครัฐขยายตัวเร่งขึ้น แต่การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน และการส่งออกสินค้ายังคงปรับตัวในอัตราที่ชะลอตัวจากไตรมาสก่อนหน้า ขณะที่การส่งออกบริการลดลงต่อเนื่อง ด้านการผลิต สาขาก่อสร้างขยายตัวขึ้น ขณะที่สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขาอุตสาหกรรม สาขาเกษตรกรรม สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า สาขาการขายส่งการขายปลีกและการซ่อมฯ และสาขาไฟฟ้าและก๊าซฯ ปรับตัวลดลงในอัตราที่น้อยกว่าการลดลงในไตรมาสก่อนหน้า ส่วนแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 3.5-4.5 โดยมีปัจจัยจาก (1) การปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ (2) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก (3) แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณและมาตรการทางเศรษฐกิจ และ (4) สถานการณ์การขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563



ที่มา : NESDB Economic Report ไตรมาสที่ 2 ปี 2563 และ แนวโน้มของปี 2563

นอกจากภาวะเศรษฐกิจข้างต้น ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยและสถานะสินเชื่อ การลงทุนต่างๆของภาครัฐ เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลต่อกำลังซื้อของลูกค้าและการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการ

สถานะตลาดอสังหาริมทรัพย์

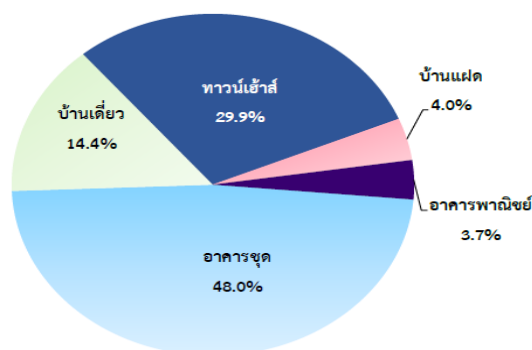
ภาพรวมในไตรมาส 2 ปี 2563 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยมีการชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากไตรมาส 1 ปี 2563 จากผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อ COVID-19 และการล็อกดาวน์ทางเศรษฐกิจ จำกัดการเดินทางเข้า-ออกประเทศ มีผลทำให้เศรษฐกิจหดตัว มีการเลิกจ้างงานและลดค่าจ้างแรงงานเพิ่มมากขึ้น มีผลทำให้กำลังซื้อที่อยู่อาศัยหดตัวและถูกปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ที่มววิจัยกรุงศรี คาดว่า ปี 2564-2565 ตลาดที่อยู่อาศัยจะมีแนวโน้มที่ปรับตัวดีขึ้น จากปัจจัยสนับสนุนจากเศรษฐกิจที่คาดว่าจะฟื้นตัว การเร่งเดินหน้าโครงการเมกะโปรเจกต์และการลงทุนใน Eastern Economic Corridor ตลอดจนความต้องการที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนหรือทำงานในไทย

ด้านอุปสงค์ เมื่อพิจารณายอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นตัวเลขที่แสดงถึงยอดขายและยอดผู้ซื้อจริง โดยจะสะท้อนถึงอุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในไตรมาส 2 ปี 2563 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล มีการโอนทั้งหมด 42,652 หน่วย และมีมูลค่า 141,049 ล้านบาท โดยจำนวนหน่วยลดลงร้อยละ 0.2 และมูลค่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2562 ซึ่งมียอดโอนกรรมสิทธิ์ 42,742 หน่วย และมีมูลค่า 131,269 ล้านบาท สาเหตุที่การโอนกรรมสิทธิ์มีจำนวนลดลงเพียงเล็กน้อยเนื่องจากการโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 2 ปี 2562 ได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการ Microprudential หรือ มาตรการควบคุม LTV ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2563 พบว่า ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 กรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังคงมีจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุด(หรือคอนโดมิเนียม)สัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นร้อยละ 29.9 บ้านเดี่ยวมีการโอนคิดเป็นร้อยละ 14.4 บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์มีการโอนคิดเป็นร้อยละ 4.0 และ 3.7 ตามลำดับ โดยในไตรมาส 2 ปี 2563 จำหน่ายหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ของอาคารชุดและแนวราบยังคงทรงตัวโดยอาคารชุดเพิ่มขึ้นแค่ร้อยละ 2.9 และแนวราบลดลงร้อยละ 2.8 ของไตรมาสก่อน ยอดโอนกรรมสิทธิ์จากที่อยู่อาศัยประเภทโครงการแนวราบนั้นส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อจริง (Real demand) หรือต้องการซื้อเพื่อที่จะอยู่อาศัยเอง ในขณะที่โครงการอาคารชุดก็ยังคงเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มหลักในตลาด เพราะได้ผลจากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายในหลายพื้นที่ของกรุงเทพฯและ

ปริมาณ ส่งผลให้มีโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าหลายโครงการด้วยกัน อย่างไรก็ตาม ทีมวิจัยกรุงศรี คาดว่า ผู้ประกอบการมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสัดส่วนการขายและพัฒนาโครงการแนวราบให้มากขึ้นจากเดิมที่มีสัดส่วนการพัฒนาโครงการอาคารชุดมากกว่าเพื่อรักษาอัตรากำไรของธุรกิจ เนื่องจากการพัฒนาโครงการแนวราบจะมีการรับรู้รายได้เร็วกว่าการพัฒนาโครงการอาคารชุด (โดยทั่วไป โครงการแนวราบใช้เวลาในการก่อสร้างโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 3 - 8 เดือน ในขณะที่โครงการอาคารชุดใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 12-24 เดือน)

แผนภูมิแสดงสัดส่วนจำนวนหน่วยของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล งวด 6 เดือนแรกของปี

2563 แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย



(ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

จากการข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทยพบว่า กลุ่มประชากร Gen-Y ที่เป็น Potential Demand ได้แก่ประชากรที่มีอายุระหว่าง 25-38 ปี มีรายได้มากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน และมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายไม่เกินร้อยละ 50 ของรายได้ต่อเดือน ยังไม่มีที่อยู่ของตนเอง และมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งกลุ่มประชากรนี้ถือเป็นกลุ่มเป้าหมายในการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2562-2563 โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 4.3 ของประชากรที่มีอายุระหว่าง 25-38 ปีทั้งหมดที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จากการสำรวจพบว่า กลุ่มประชากร Gen-Y นี้มองหาที่อยู่อาศัยในราคาประมาณ 2.5 ล้านบาท ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อย่างไรก็ตามการเจาะกลุ่มเป้าหมาย Gen-Y ยังมีความท้าทายที่สำคัญจากความต้องการที่หลากหลายของประชากรในกลุ่มนี้รวมถึงช่องว่างระหว่างราคาที่ต้องการซื้อและราคาขาย (Price Mismatch) ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ดังนั้นผู้ประกอบการที่ต้องการระบายที่อยู่อาศัยค้างขายและมีแผนจะเปิดโครงการใหม่อาจเพิ่มความยืดหยุ่นในการออกแบบและพัฒนาที่อยู่อาศัย และเน้นการบริหารจัดการต้นทุนให้สามารถเพิ่มยอดขายในกลุ่ม Gen-Y ที่เป็นกลุ่ม Potential Demand และจากผลสำรวจคาดการณ์ว่า ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่ม Gen-Y ที่เป็น Potential Demand ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระหว่างปี 2562-2563 มีสูงถึง 42,000 - 50,000 หน่วยต่อปี อย่างไรก็ตาม จำนวนหน่วยที่จะได้รับการอนุมัติสินเชื่อและปิดการขายได้จริงจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและคุณสมบัติต่างๆของผู้กู้ประกอบด้วย

สำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกโดยเฉพาะพื้นที่ 3 จังหวัด ได้แก่ ฉะเชิงเทรา ระยอง และชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่เป้าหมายในการพัฒนาโครงการของบริษัทนั้นได้รับแรงสนับสนุนจากโครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC : Eastern Economic Corridor) เป็นแผนยุทธศาสตร์ต่างประเทศภายใต้ไทยแลนด์ 4.0 ที่ต่อยอดความสำเร็จมาจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Seaboard) ทั้งนี้โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC : Eastern

Economic Corridor) ทำให้พื้นที่ในเขตจังหวัด EEC ถือเป็นทำเลศักยภาพที่มีทั้งตลาดที่อยู่อาศัย และโครงการรูปแบบอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นมา โดยภายหลังการเปิด EEC ในเขต 3 จังหวัดดังกล่าว พบว่ามีการเปิดโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ทำให้มีทั้งแรงงานในประเทศและต่างประเทศเข้ามาทำงานและอยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง กลายเป็นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยใหม่เกิดขึ้น จากข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) แสดงจำนวนนิคมและโรงงานอุตสาหกรรม ในแต่ละจังหวัดซึ่งเป็นพื้นที่เป้าหมายในการพัฒนาโครงการของบริษัท ดังนี้

ตารางแสดงจำนวนนิคมอุตสาหกรรมและจำนวนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมใน 3 จังหวัด EEC

จังหวัด	จำนวนนิคมอุตสาหกรรม	จำนวนผู้ประกอบการอุตสาหกรรม (โรงงาน)
ชลบุรี	15 นิคมอุตสาหกรรม	364 โรงงาน
ระยอง	13 นิคมอุตสาหกรรม	1971 โรงงาน
ฉะเชิงเทรา	4 นิคมอุตสาหกรรม	1240 โรงงาน

(ที่มา : ข้อมูลจากเว็บไซต์ กนอ.)

และเพื่อรองรับการขยายตัวของคนที่เข้ามาทำงาน รวมไปถึงชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุน ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์หลายรายเข้ามาลงทุนในเขตจังหวัด EEC นี้ด้วย เช่น บมจ. แสตนลิริ, บมจ. สุภาลัย, บมจ. พญา เรียลเอสเตท และ บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นต้น

ทั้งนี้จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ในไตรมาส 2 ปี 2563 มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาคมีจำนวน 36,947 หน่วย มีมูลค่า 71,547 ล้านบาท จำนวนหน่วยลดลงแต่มูลค่าเพิ่มขึ้น โดยลดลงร้อยละ 12.1 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ปี 2562 ซึ่งมีจำนวน 42,052 หน่วย และมูลค่า 71,035 ล้านบาทตามลำดับ โดยพบว่า มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบในเขตภูมิภาค มีจำนวนทั้งสิ้น 32,635 หน่วยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.4 ของจำนวนหน่วยที่โอนทั้งหมดและโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด จำนวน 4,312 หน่วยคิดเป็นร้อยละ 13.6 ของจำนวนหน่วยที่โอนทั้งหมด เมื่อจำแนกในแต่ละภูมิภาค พบว่า ในไตรมาส 2 ปี 2563 ภาคตะวันออก มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมากที่สุด จำนวน 10,881 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 29.45 ของจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ในภูมิภาคทั้งหมด ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ปี 2562 และเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ในจังหวัดกลุ่ม EEC ได้แก่ ชลบุรีและระยอง มากที่สุด โดยเมื่อพิจารณารายจังหวัด พบว่า จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบและอาคารชุดสูงสุด โดยมีการโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 4,160 หน่วย มูลค่า 9,978 ล้านบาท และ 1,639 หน่วย มูลค่า 4,174 ล้านบาท สำหรับแนวราบและอาคารชุดตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการส่งเสริมการลงทุนในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC : Eastern Economic Corridor) ทำให้มีโครงการขนาดใหญ่ที่ขยายครอบคลุมที่ช่วยกระตุ้นความต้องการที่พักอาศัยของพนักงานที่ต้องเข้ามาทำงานในเขตพื้นที่จังหวัด EEC การเดินทางสะดวกสบายและรวดเร็วจึงสามารถขับลงไปทำงานในเมืองหรือนิคมอุตสาหกรรมได้สะดวก เป็นปัจจัยบวกเสริมทำให้มีการปรับตัวเพิ่มสูงกว่าภูมิภาคอื่น ๆ ทำให้มีผู้ประกอบการสังหาริมทรัพย์พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมทั้งอยู่ประจำและใช้เป็นบ้านพักตากอากาศออกสู่ตลาด

ด้านอุปทาน ภาพรวมโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ – ปริมณฑล ในไตรมาส 2 ปี 2563 มีจำนวนรวม 49 โครงการ จำนวนรวมทั้งสิ้น 9,231 หน่วย และมีมูลค่าโครงการรวม 154,427 ล้านบาท ลดลงทั้งจำนวนโครงการ จำนวนหน่วย

และมูลค่าโครงการ โดยลดลงร้อยละ 53.3 ร้อยละ 58.9 และร้อยละ 50.9 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ปี 2562 ซึ่งเป็นผลมาจากผู้ประกอบการได้มีการปรับตัวให้เข้ากับภาวะเศรษฐกิจไทยที่มีการชะลอตัว โดยเร่งขายอุปทานเก่าให้หมดไปก่อนที่จะเริ่มลงทุนในโครงการใหม่ โดยโครงการใหม่ประเภทแนวราบที่เปิดขายในไตรมาส 2 ปี 2563 พบว่า ร้อยละ 54.00 เป็นทาวน์เฮาส์และส่วนใหญ่เปิดขายในราคาชุดละ 2.01 – 3.00 ล้านบาท รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยว ร้อยละ 36.1 และส่วนใหญ่เปิดขายในราคา มากกว่า 10.00 ล้านบาท สำหรับบ้านแฝดเปิดขายร้อยละ 9.2 ส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 3.01 - 5.00 ล้านบาท และอาคารพาณิชย์พักอาศัยเปิดขายใหม่เพียงร้อยละ 0.7 โดยเปิดขายในระดับราคามากกว่า 10.00 ล้านบาทมากที่สุด ส่วนโครงการใหม่ประเภทอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม พบว่า ร้อยละ 68.7 จะเป็นห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนและเปิดขายในระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท แสดงให้เห็นว่าในภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ แนวโน้มการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในระดับราคา 2.01 – 3.00 ล้านบาท สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูงยังคงมีแนวโน้มที่ยังเพิ่มขึ้น

จากข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า ในไตรมาส 2 ปี 2563 ใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในเขตกรุงเทพฯ ได้รับอนุญาตทั้งสิ้น 3,115 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.45 เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2563 ซึ่งได้รับอนุญาตทั้งสิ้น 2,899 หน่วย เมื่อพิจารณาจากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ในไตรมาส 2 ปี 2563 ในเขตภูมิภาคโดยจำแนกในแต่ละภูมิภาค พบว่า การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน ส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคตะวันออกมากที่สุด จำนวน 36 โครงการ 2,216 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.80 ลดลงจากปี ไตรมาส 1 ปี 2563 ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 30.87 ของจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมดในเขตภูมิภาค และเมื่อพิจารณารายจังหวัดพบว่า จังหวัดที่มีการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมากที่สุด ในครึ่งปีแรกของปี 2563 ได้แก่ จังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 17.4, 13.8, และ 10.9 ของจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมดในเขตภูมิภาคตามลำดับ โดยมีสัดส่วนรวมกันสูงถึงร้อยละ 59.5 ของการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมด

สภาวะสินเชื่อที่อยู่อาศัย

นอกจากด้านอุปสงค์และอุปทานข้างต้น สินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินสามารถสะท้อนภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้อีกมุมมอง โดยพบว่า ยอดคงค้างสินเชื่อภาคเอกชนของสถาบันรับฝากเงิน ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 ขยายตัวร้อยละ 3.5 เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.4 ในไตรมาสก่อนหน้าโดยสินเชื่อที่ให้อยู่กับภาคการผลิตขยายตัวร้อยละ 1.6 ชะลอตัวลงจากการขยายตัวร้อยละ 2.0 ในไตรมาส 1 ปี 2563 ในขณะที่สินเชื่อที่ให้อยู่กับการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ด้านที่พักและบริการด้านอาหาร และด้านการก่อสร้าง ขยายตัวร้อยละ 15.7, ร้อยละ 14.3, และร้อยละ 8.2 เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 11.1, ร้อยละ 1.0 และร้อยละ 6.2 ในไตรมาสก่อนหน้า สำหรับสินเชื่อภาคครัวเรือนขยายตัวร้อยละ 3.5 เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.3 ในไตรมาสก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของสินเชื่อเพื่อจัดหาที่อยู่อาศัย ซึ่งผู้ประกอบการเร่งขายโครงการที่ยังไม่ปิดการขายและความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินซึ่งสอดคล้องกับมาตรการดูแลเสถียรภาพระบบการเงิน (macroprudential) ของ ธปท. ที่ได้ดำเนินการไป ซึ่งมาตรการดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในด้านของกำลังซื้อจากลูกค้าที่มีจะปรับตัวลดลงหลังจากที่มีผลบังคับใช้ อย่างไรก็ตามในระยะยาวผลกระทบจากการปรับปรุงมาตรการดังกล่าวจะเป็นผลดีต่อภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากจะเป็นการ

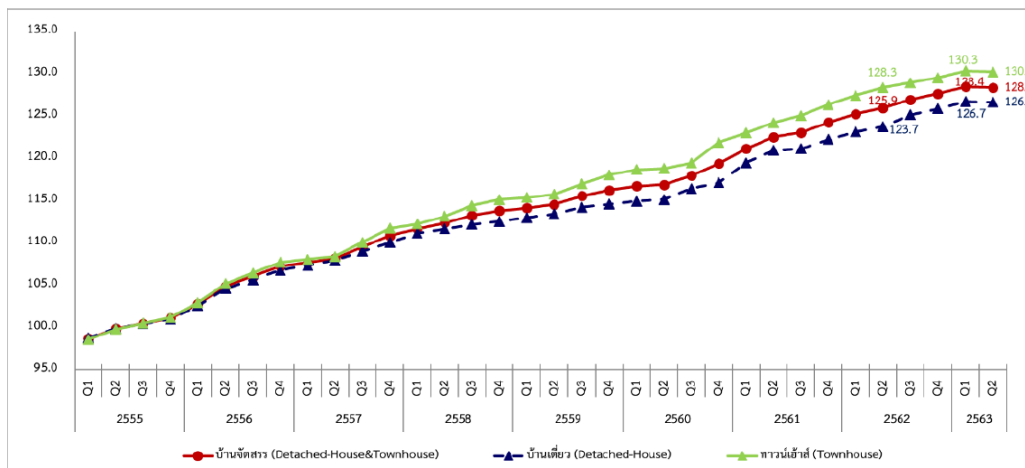
ป้องกันโอกาสการเกิดวิกฤตฟองสบู่ของอสังหาริมทรัพย์ และช่วยให้อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตในระดับที่เหมาะสม

ทั้งนี้ หากพิจารณาผลกระทบของกฎเกณฑ์ดังกล่าวกับกลุ่มลูกค้าโครงการอสังหาริมทรัพย์จะพบว่า จะแบ่งกลุ่มลูกค้าที่ได้รับผลกระทบเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มลูกค้าอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม ระดับล่างถึงระดับกลาง : อาจจะได้รับผลกระทบมากที่สุด เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่ซื้อคอนโดมิเนียมในช่วงราคานี้ส่วนใหญ่ ต้องพึ่งแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก
2. กลุ่มลูกค้าอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม ระดับบน : อาจจะได้รับผลกระทบค่อนข้างน้อย เนื่องจากกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้มีการซื้อเพื่อเพื่อการปรับตัวขึ้นของสัดส่วนเงินมัดจำ เงินจอง และเงินดาวน์
3. กลุ่มลูกค้าโครงการแนวราบ : อาจจะได้รับผลกระทบน้อย เนื่องจากกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์หลังแรกเพื่ออยู่อาศัยจริง จึงไม่โดนผลกระทบมากนักจากการปรับขึ้นสัดส่วนเงินมัดจำ เงินจอง และเงินดาวน์

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล ในไตรมาส 2 ปี 2563 มีแนวโน้มปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากไตรมาส 1 ปี 2563 โดยราคาบ้านเดี่ยว(พร้อมที่ดิน) ราคาทาวน์เฮ้าส์(พร้อมที่ดิน) และอาคารชุด มีอัตราการลดลงที่ร้อยละ 0.1 ทั้งสามประเภท ซึ่งเป็นผลมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และมาตรการล็อกดาวน์ประเทศเพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโรค ทำให้มีการปิดกิจการและลดการจ้างแรงงานในหลายธุรกิจ ส่งผลต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการจึงต้องจัดการรายการส่งเสริมการขายโดยเฉพาะการให้ส่วนลดเงินสด เพื่อเร่งระบายสินค้า

แผนภูมิแสดงสัดส่วนจำนวนหน่วยของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยไตรมาส 2 ปี 2563 แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย



นอกจากนี้ ในส่วนของอุปสงค์ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ยังสามารถพิจารณาจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล ซึ่งแบ่งออกเป็น สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศ และ สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลคงค้างทั่วประเทศ ดังนี้

สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศ

ในไตรมาส 2 ปี 2563 สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศ มีมูลค่า 141,799 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -8.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีมูลค่า 155,196 ล้านบาท แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.6 เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2563 ซึ่งมีมูลค่า 138,238 ล้านบาท สำหรับแนวโน้มสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศในปี 2563 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 622,565 ล้านบาท สำหรับในงวด 6 เดือนแรกของปี 2563 สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศมีมูลค่า 280,037 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.8 เมื่อเทียบกับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2562

สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลคงค้างทั่วประเทศ

ณ ไตรมาส 2 ปี 2563 สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลคงค้างทั้งระบบทั่วประเทศ มีมูลค่า 4,099,312 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2562 ซึ่งมีมูลค่า 3,900,858 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.7 เมื่อเทียบกับ ณ ไตรมาส 1 ปี 2563

แนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563-2564

สำหรับในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2563 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ทิศทางการซื้อขายที่อยู่อาศัยในช่วงที่เหลือของปี 2563 น่าจะปรับตัวดีขึ้นกว่าในช่วงครึ่งปีแรก จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศที่คาดว่าจะค่อยๆ ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยซึ่งมีปัจจัยด้านบวกจากภาครัฐในส่วนของการลดค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมซื้อขายที่อยู่อาศัยและประกาศพระราชกฤษฎีกาลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างพ.ศ.2563 ซึ่งมาตรการดังกล่าวจะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับลูกค้าและผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และค่าจดจำนองสำหรับที่อยู่อาศัยไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งมาตรการจะสิ้นสุดเมื่อ 24 ธันวาคม 2563 นี้ รวมถึงการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการ จึงอาจเป็นโอกาสสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม แนวโน้มเศรษฐกิจที่กระทบภาคธุรกิจและกำลังซื้อครัวเรือนเป็นวงกว้าง ทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยใหม่จะยังคงหดตัวตามสภาพเศรษฐกิจ ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มในปี 2563 ของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่า ตลาดที่อยู่อาศัยจะมีปัจจัยลบมากกว่าปัจจัยบวก สาเหตุจากสถานการณ์ของโรคโควิด-19 มีผลทำให้เศรษฐกิจหดตัว มีการเลิกจ้างแรงงานจำนวนมาก รายได้ของเกษตรกรลดลง กระทั่งกำลังซื้อที่อยู่อาศัยทำให้ลูกค้าหรือผู้บริโภคมีความเสี่ยงด้านความมั่นคงในอาชีพการงาน และกำลังซื้อที่ยังไม่กลับสู่ระดับศักยภาพ ส่งผลให้กิจกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยน่าจะยังชะลอตัวต่อเนื่องจะส่งผลให้มีการชะลอตัวทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยบวกจากราคาน้ำมันที่ลดลงและผลจากอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงตามที่คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ได้ประกาศปรับลดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.25 ต่อปี จากร้อยละ 1.00 เป็นร้อยละ 0.75 ต่อปี โดยให้มีผลในวันที่ 23 มีนาคม 2563 โดยผลจากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวส่งผลเชิงบวกต่อภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าเนื่องจากจะทำให้อัตราดอกเบี้ยชำระต้องงวดของผู้กู้ลดลง ทำให้มีกำลังซื้อที่สูงขึ้น รวมทั้งยังเป็นการบรรเทาผลกระทบจากมาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่เริ่มใช้ไปเมื่อ 1 เมษายน 2562 ที่ผ่านมา

อย่างไรก็ดี ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศการผ่อนคลายมาตรการ LTV โดยให้มีผลเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2563 สำหรับรายละเอียดของการผ่อนปรนเกณฑ์ LTV ในครั้งนี้ คือ

1. ปรับสัดส่วนเพดานเงินกู้ของสัญญาซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท จากเดิม 90%-95%เพิ่มเป็น 100% พร้อมให้เงินกู้เพิ่มอีก 10% เพื่อใช้ในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ (รวม 110% จากมูลค่าหลักประกัน)
2. ปรับสัดส่วนเพดานเงินกู้ของสัญญาซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกที่ราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท จากเดิม 80% เพิ่มเป็น 90%

3. ผ่อนคลายกฎเกณฑ์ในส่วนของบ้านสัญญาที่สอง โดยหากผ่อนที่อยู่อาศัยสัญญาแรกมาแล้วตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป จะสามารถกู้ได้ถึง 90% สำหรับที่อยู่อาศัยหลังที่สอง (จากเดิมที่ต้องผ่อนสัญญาแรกมากกว่า 3 ปี)

สำหรับปี 2564-2565 ทีมวิจัยกรุงศรี คาดการณ์ว่า ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นตามเศรษฐกิจที่คาดว่าจะฟื้นตัว อีกทั้งได้แรงหนุนจากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และความต้องการที่อยู่อาศัยจากลูกค้าต่างชาติ (Expatriates) ที่เข้ามาลงทุน/ทำงานในไทยที่จะเริ่มกลับมา อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยท้าทายที่ต้องติดตาม คือ พฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่อาจเปลี่ยนไปหลังการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19

สำหรับสถานการณ์โรคโควิด -19 ผู้บริโภคใช้ชีวิตอยู่บ้านมากขึ้น จะส่งผลให้อสังหาริมทรัพย์แนวราบได้รับอานิสงค์ดังกล่าว เนื่องจากราคาบ้านแนวราบเขตชานเมืองและหัวเมืองใหญ่ในปัจจุบันมีราคาที่ไม่สูงนัก โดยจากข้อมูลของดีดีพร็อพเพอร์ตี้ พบว่าพฤติกรรมการเข้าชมจากเว็บไซต์ DDproperty.com การเข้าชมและค้นหาค่าบ้านในเว็บไซต์ในประเภทบ้านเดี่ยวราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเดิมถึง 141% ดังนั้นการออกแบบฟังก์ชันบ้านต้องเปลี่ยนไปตามพฤติกรรมและลักษณะการทำงานของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป โดยต้องเอื้อให้สามารถทำงานที่บ้านได้มากขึ้น จากเดิมที่เน้นเพื่อประโยชน์ของการเป็นที่พักอาศัยเป็นหลัก รวมไปถึงการออกแบบให้สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างคุ้มค่าและเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยของตัวเองมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการออกแบบที่อยู่อาศัยของบริษัทที่มุ่งเน้นให้สามารถใช้พื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย



การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาที่ดิน

เนื่องจากบริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นระยะเวลานาน ทำให้มีบุคคลทั่วไปนำเสนอที่ดินให้กับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ บริษัทจึงมีขั้นตอนการคัดสรรที่ดิน โดยการศึกษาอัตราดูดซับ¹ ในแต่ละพื้นที่เพื่อสืบหาที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาที่อยู่อาศัย และนำมาพิจารณาประกอบกับฐานข้อมูลที่ดินนำเสนอของบริษัท หากพื้นที่ใดมีศักยภาพในการพัฒนาที่อยู่อาศัยแต่ไม่อยู่ในฐานข้อมูลนำเสนอของบริษัท ทางบริษัทจะติดต่อนายหน้าค้าที่ดิน หรือสืบเสาะที่ดินในแต่ละแปลงจากเจ้าของที่ดินโดยตรง นอกจากนี้จะเป็นการแนะนำที่ดินจากสายสัมพันธ์อันดีของผู้บริหารที่เป็นที่รู้จักในแวดวงธุรกิจต่างๆ หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทจะตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นของที่ดินเช่น สำเนาโฉนดที่ดิน ราคาที่ดินบริเวณใกล้เคียง ตลอดจนกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของที่ดินว่า จะสามารถพัฒนาเป็น โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดได้หรือไม่ หลังจากนั้นจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งในด้านการตลาด การสร้างรายได้ของโครงการและสามารถสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมได้ จึงจะเจรจาเพื่อซื้อที่ดินแปลงดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินเพื่อเก็บไว้พัฒนาโครงการ แต่จะซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการในระยะเวลาไม่เกิน 2-3 ปี เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดิน บริษัทจะทำการวางเงินมัดจำกับเจ้าของที่ดิน แล้วเจรจាកำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ ภายใน 1-2 ปี ซึ่งสามารถลดภาระต้นทุนการเงินและรองรับการเพิ่มมูลค่าของที่ดินในอนาคต

การออกแบบโครงการ

บริษัททำการศึกษารูปแบบโครงการโดยการจัดทำ การวิจัยเชิงคุณภาพ (Focus group) ในแต่ละกลุ่มเป้าหมายของโครงการ เพื่อให้ได้มาถึงความคิดเห็น ความเชื่อ หรือทัศนคติต่อที่อยู่อาศัยแบบต่างๆ บนท้องตลาด แล้วจึงติดต่อบริษัทออกแบบภายนอกที่มีความชำนาญจากการออกแบบ ที่ผ่านมามีบริษัทจะกำหนดรูปแบบโครงการที่ต้องการให้แก่นักบริหารออกแบบ ซึ่งจะเน้นความทันสมัย ตอบโจทย์ความต้องการการใช้พื้นที่การใช้สอยของกลุ่มเป้าหมาย เป็นต้น การออกแบบจะใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 2 - 5 เดือน

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

เมื่อบริษัทได้ทำการออกแบบโครงการเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะทำการประเมินราคาโดยการจัดทำ BOQ (Bill of Quantities) อย่างละเอียด โดยแสดงปริมาณวัสดุ ปริมาณแรงงานและราคา เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางในเบื้องต้น หน่วยงานจัดซื้อของบริษัทจะติดต่อประสานงานว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากบริษัทภายนอก ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 2-3 รายขึ้นไป บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ เช่น ราคาที่เสนอ ผลงานในอดีตที่ผ่านมาโดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท คุณภาพของผู้รับเหมาของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดเป็นหลัก เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาบางรายที่อาจก่อให้เกิดโอกาสการไม่ส่งมอบงานตามคุณภาพงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยบริษัทจะมีวิศวกรตรวจสอบคุณภาพงานก่อนรับมอบและติดตามงานก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท

^{1/} อัตราการดูดซับ (Absorption Rate) คือ ดัชนีชี้วัดความต้องการซื้อของผู้บริโภคในตลาดอสังหาริมทรัพย์ว่า มีความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลนั้นมากน้อยเพียงใด

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและวัสดุอื่น

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทที่ผ่านมา บริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมา โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจและฝ่ายจัดซื้อของบริษัทจะเป็นผู้กำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการก่อสร้างต่างๆ ของบริษัท และฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่คำนวณและประเมินราคากว่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดในเบื้องต้น หลังจากนั้นฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนดไว้ โดยจะทำการตรวจสอบราคา ต่อรองราคาและรายงานสรุปการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้นตอนต่อไป

ปัจจุบัน บริษัทดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอก โดยให้เสนอราคาแบบจ้างเหมา (Turnkey Contract) สำหรับโครงการเฟิร์นและโครงการโอเคิลส์เป็นการจ้างเหมาในรูปแบบจ้างเหมา (Turnkey) ทั้งหมด ทั้งนี้ หากวัสดุก่อสร้างที่บริษัทสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่า ทางบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ยกตัวอย่างเช่น วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องสุขภัณฑ์ เป็นต้น บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทและฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้กำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาทราบ ในอนาคตบริษัทมีนโยบายในการว่าจ้างผู้รับเหมาในรูปแบบ Turnkey เป็นหลักเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่พัฒนาโครงการมากขึ้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

มาตรการต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญและจัดให้มีในทุกโครงการตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด ที่ผ่านมามีบริษัทจึงไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการจัดการของระบบสุขาภิบาลในทุกโครงการของบริษัทเพื่อสุขอนามัยของลูกค้านโครงการ และเพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยของโครงการ

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันบริษัทไม่มีโครงการใดที่เข้าเกณฑ์ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม แต่หากในอนาคตบริษัทมีโครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป บริษัทพร้อมที่จะจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนยูนิตที่จองและ/หรือทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 12 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 28.05 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	จำนวน (ยูนิต)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง ^{1/} (%)	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ ^{2/}		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนหน่วยคงเหลือที่ยังไม่ขาย	
				จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ลบ.)		จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ลบ.)
จักรไพศาล 18	518.42	295	100.00	1	2.49	Q1/ 2564	6	14.47
เฟิร์น ^{3/}	141.78	44	65.00	5	15.81	Q1/ 2564	22	73.23
ไอลิลล์ ^{4/}	407.78	304	50.00	6	9.75	Q1/ 2564	169	204.23
รวม	1,067.98	643		12	28.05		197	291.93

หมายเหตุ : 1 รวมทั้งโครงการ

2 จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ หมายถึง ยูนิตที่จอง หรือ ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์

3 แสดงจำนวนยูนิต, มูลค่าโครงการเฉพาะเฟสแรก คือ อาคารพาณิชย์ (มูลค่ารวมทั้งโครงการเท่ากับ 552.38 ล้านบาท) ความคืบหน้าในการก่อสร้าง ณ 30 กันยายน 2563 คิดเป็นร้อยละ 60.00

4 แสดงจำนวนยูนิต, มูลค่าโครงการเฉพาะ เฟสที่ 4 (มูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 1,265.50 ล้านบาท (บริษัทจะรับรู้กำไร 40% ตามสัดส่วนการลงทุน)

รางวัลและความสำเร็จ

บริษัทได้รับรางวัลบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2561 จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) กระทรวงพลังงาน



ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

ปัจจุบันที่พิกาศัยประเภทคอนโดมิเนียมและ โครงการแนวราบทยอยเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่องหลากหลายโครงการเป็นจำนวนมากทำให้บริษัทอาจต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ทั้งในพื้นที่เป้าหมายของบริษัทในเขตจังหวัด กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ภาคตะวันออกในเขตจังหวัด EEC ได้แก่จังหวัดชลบุรี และเขตภาคกลางได้แก่จังหวัดสระบุรี โดยมีผู้ประกอบการทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทนอกตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ หรือรายใหม่ที่เพิ่งเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีผู้ประกอบการหลายรายกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่หลากหลายมากขึ้น ประกอบกับแนวโน้มของสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ชะลอตัวลงจากผลกระทบของสถานการณ์โรคโควิด-19 จึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่รุนแรงขึ้นเพื่อดึงดูดผู้ที่ต้องการซื้อบ้าน มีทั้งการจัด โปร โมชั่นเช่น ฟรีค่าใช้จ่ายต่างๆ และเฟอร์นิเจอร์ การแจกของสมนาคุณ การลดราคา การจูงใจด้วยการผ่อน 0% ตามระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงผู้ประกอบการหลายรายเริ่มพัฒนาโครงการเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท และเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง จึงอาจเกิดการแข่งขันด้านการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งจะส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนที่สูงขึ้น และมีรายได้จากการขายที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและอัตรากำไรของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี ด้วยนโยบายการพิจารณาจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพในราคาที่เหมาะสม และมีความคุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นในบริเวณเดียวกัน และนโยบายการควบคุมต้นทุนในการก่อสร้างของบริษัท โดยบริษัทได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนการก่อสร้างจากการมีทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างเป็นของตนเองซึ่งเป็นทีมงานที่มีความรู้มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ หากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น จะมีการวิเคราะห์หาสาเหตุและแนวทางแก้ไขพร้อมนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารได้พิจารณาและอนุมัติต้นทุนที่เพิ่มขึ้น พร้อมทั้งหาแนวทางป้องกันหรือการควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างไม่ให้เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละโครงการบริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนด้วยความรอบคอบ อาทิเช่น สภาพการแข่งขันในทำเลที่บริษัทจะพัฒนาโครงการ สภาวะเศรษฐกิจ ตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมาย ความเสี่ยงและผลตอบแทน ตลอดจนการทำวิจัยตลาดในพื้นที่บริเวณโครงการเพื่อเก็บข้อมูลปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น จำนวนผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณนั้น รูปแบบโครงการวิธีการตั้งราคาและที่ตั้งของกลุ่มฯ รวมไปถึงการทำแบบสอบถามความต้องการของลูกค้ารวมถึงปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกซื้อที่พักอาศัยในย่านที่จะจัดทำโครงการ ศึกษาความต้องการของลูกค้าในเรื่องประโยชน์ใช้สอยและการออกแบบที่อยู่อาศัย (Function and Design) โดยมีการออกแบบที่อยู่อาศัยตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริษัทได้มีการศึกษา focus group ทำให้ทราบความต้องการของลูกค้า เช่น ลูกค้าต้องการพื้นที่ในการจอดรถ 2 คันจึงมีการออกแบบโดยเพิ่มสัดส่วนเนื้อที่จอดรถให้มากขึ้น เป็นต้น ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารจะได้นำข้อมูลรายงานที่ได้มีการศึกษาอย่างละเอียดและพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมไปถึงผลตอบแทนและ

ความเสี่ยงที่จะได้รับของโครงการนั้นๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาการลงทุนในแต่ละโครงการอีกครั้ง บัญญัติทั้งหมดดังกล่าวทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมาของบริษัทสามารถรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นได้ค่อนข้างคงที่มาอย่างต่อเนื่องและลดความเสี่ยงจากผลกระทบที่บริษัทจะได้รับจากการประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง รวมทั้งความสามารถในการรักษากำไรของบริษัทได้

ความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้ที่ไม่ต่อเนื่อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่ปิดการขายแล้วคือ โครงการลาซิโอ ถนนสามเสน กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 245.69 ล้านบาท จำนวนยูนิตรวม 79 ยูนิต สำหรับโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขายของบริษัท คือ

โครงการจักรไฟศาล 18 ตั้งอยู่ที่ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีสัดส่วนการรับรู้รายได้ของปี 2563 ร้อยละ 30.55 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และจำนวนยูนิตคงเหลือขายคิดเป็นร้อยละ 2.37 จากจำนวนยูนิตทั้งหมด

โครงการเฟิร์น ตั้งอยู่ที่ ถนนมอเตอร์เวย์สาย 7 จังหวัดชลบุรี เปิดขายเฟสแรก เฟสที่ 1 ในส่วนของอาคารพาณิชย์ในไตรมาส 4 ปี 2562 และเริ่มรับรู้รายได้ในไตรมาส 2 ปี 2563 สัดส่วนการรับรู้รายได้ของปี 2563 เท่ากับร้อยละ 55.22 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และจำนวนยูนิตคงเหลือขายคิดเป็นร้อยละ 50.00 จากจำนวนยูนิตทั้งหมด

โครงการไอลิส ตั้งอยู่ที่ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี เป็นโครงการร่วมลงทุนของบริษัทโดยบริษัทร่วมของบริษัทคือ บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด เปิดขายเฟสแรกในส่วนของท่านเฮาส์ชั้นเดียวในไตรมาส 4 ปี 2560 สำหรับโครงการนี้บริษัทจะรับรู้เพียงกำไรจากเงินลงทุนในอัตราร้อยละ 40 (ตามสัดส่วนการลงทุน) โดยในปี 2563 บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินโครงการนี้เท่ากับ 12.45 ล้านบาท และจำนวนยูนิตคงเหลือขายคิดเป็นร้อยละ 55.59 จากจำนวนยูนิตทั้งหมด

ทั้งนี้ หากเกิดปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค เช่น ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว หรือโรคระบาดต่าง ๆ บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้ที่ไม่ต่อเนื่องและกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท และเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของรายได้ บริษัทได้มีแผนการพัฒนาโครงการใหม่ในปี 2564-2565 ดังนี้

โครงการเฟิร์น เฟสที่ 2 ทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวนทั้งหมด 208 ยูนิต มูลค่าเฟส 2 ประมาณ 413 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการเริ่มก่อสร้าง และคาดว่าจะเริ่มเปิดขาย/จองในช่วงประมาณไตรมาส 2 ปี 2564

โครงการ Canna (โรงโม่ จังหวัดชลบุรี) อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์และบ้านแฝดชั้นเดียว จำนวนทั้งหมด 229 ยูนิต มูลค่าทั้งโครงการ ประมาณ 422 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในช่วงประมาณไตรมาสที่ 4 ปี 2563 ถึง ไตรมาสที่ 1 ปี 2564 และคาดว่าจะเริ่มเปิดขาย/จองในช่วงประมาณไตรมาส 2 ปี 2564

โครงการ Peony & Pine (รังสิต) เฟสที่ 1 ทาวน์โฮม จำนวนทั้งหมด 106 ยูนิต โดยเฟสที่ 1 ทาวน์โฮม มีมูลค่าประมาณ 251 ล้านบาท (มูลค่าทั้งโครงการ ประมาณ 587 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างและเริ่มเปิดขาย/จองในช่วงประมาณไตรมาส 3 ปี 2564 – ไตรมาส 1 ปี 2565 โดยขึ้นอยู่กับสถานการณ์ภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทีมผู้บริหารจะมีการประเมินสถานการณ์ในทุกไตรมาส

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้ที่ไม่ต่อเนื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี ดังนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่างๆ อย่างละเอียดและรอบคอบเพื่อให้มั่นใจถึงความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงผลตอบแทนที่ได้ว่าคุ้มค่าต่อการลงทุน บริษัทได้พิจารณาที่ดินแปลงที่มีศักยภาพในขนาดที่เล็กลงเพื่อที่จะสามารถ

พัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นเพื่อรับรู้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนติดตามภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ ความคืบหน้าของโครงการ โครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟ ขนส่งมวลชนและปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วถึง ทั้งนี้ในระหว่างปีอาจจะมีเหตุการณ์ที่บริษัทไม่ได้คาดการณ์ไว้เกิดขึ้น เช่น บางโครงการลูกค้าให้ความสนใจมากเป็นพิเศษหรือบางโครงการลูกค้าให้ความสนใจเยี่ยมชมน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้หรือลูกค้าชะลอการโอนกรรมสิทธิ์เนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ เป็นต้น บริษัทจึงได้มีการทบทวนงบประมาณประจำปีทุกไตรมาส โดยนำเสนองบประมาณเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริง เพื่อช่วยลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้น และสามารถสร้างรายได้ให้กับกิจการได้อย่างต่อเนื่อง

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	มูลค่าที่ขายแล้วและโอนกรรมสิทธิ์ (ลบ)	มูลค่าคงเหลือขาย (ลบ)	สถานะ
จักรไพศาล 18	2.49	14.47	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
เฟิร์น	15.81	73.23	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
ไอลิลล์	9.75	204.23	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
รวม	28.05	291.93	

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ

ปัจจัยสำคัญหนึ่งที่ทำให้โครงการก่อสร้างของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐานและก่อสร้างแล้วเสร็จตามแผนการดำเนินงานคือ ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและจำนวนแรงงานที่เพียงพอ ทั้งนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงดังกล่าวเกิดขึ้นได้ในช่วงเทศกาลต่าง ๆ หรือบางช่วงเวลาที่มีการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์จากภาคเอกชนหรือสาธารณูปโภคพื้นฐานจากภาครัฐ ซึ่งจะส่งผลให้การก่อสร้างโครงการของบริษัทล่าช้าหรือไม่เป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทและบริษัทอาจมีต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น เช่น ภาระดอกเบี้ย เป็นต้น

ในปี 2562 บริษัทมีการว่าจ้างผู้รับเหมา 1 ราย สำหรับโครงการเฟิร์น ที่มีเปอร์เซ็นต์ยอดซื้อคิดเป็นร้อยละ 28.67 ของยอดซื้อทั้งหมด ซึ่งทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาเพิ่มเติมด้วย อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดีจึงได้มีการพัฒนาและปรับปรุงวิธีการก่อสร้างโดยการสรรหานวัตกรรมเพื่อลดระยะเวลาและการใช้แรงงานในการก่อสร้างให้มากที่สุด เช่น การใช้ผนังสำเร็จรูป (ลดการฉาบ), ผนังหล่อสำเร็จ (Precast) โครงสร้างเหล็กความแข็งแรงพิเศษ เป็นต้น บริษัทได้กำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโดยจะพิจารณาจากคุณสมบัติทั่วไป เช่น ทุนจดทะเบียน ผลงานในอดีตที่ผ่านมา เป็นต้น โดยบริษัทจะคัดเลือกจากผู้ยื่นเสนอราคาอย่างน้อย 2-3 รายขึ้นไปเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทจะได้ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้กับโครงการของบริษัท และเมื่อโครงการแล้วเสร็จบริษัทจะจัดทำแบบประเมินผู้รับเหมาเพื่อเป็นฐานข้อมูลในการคัดเลือกผู้รับเหมาของบริษัทต่อไป นอกจากนี้ บริษัทยังมีวิศวกรควบคุมงาน

ก่อสร้างเพื่อควบคุมการก่อสร้างประจำโครงการ และรายงานความคืบหน้า หรือ เหตุที่อาจทำให้การก่อสร้างล่าช้าไม่เป็นไปตามแผน รวมถึงรายงานการสอบทานต้นทุนการก่อสร้างว่าสอดคล้องกับความคืบหน้าของโครงการหรือไม่ เพื่อการติดตามให้เป็นไปตามแผนงานของบริษัทที่วางไว้

ความเสี่ยงจากผลประกอบการในอนาคตไม่เป็นไปตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนด

โครงการของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการขายกรรมสิทธิ์หลังการพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยบริษัทจะกำหนดระยะเวลาในการผ่อนดาวน์โครงการให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ ซึ่งปกติจะกำหนดระยะเวลาสำหรับโครงการคอนโดเนียมประมาณ 10 - 15 เดือน ส่วนบ้านเดี่ยว บ้านแฝด/ ทาวน์เฮาส์ กำหนดระยะเวลาผ่อนดาวน์ประมาณ 3-6 เดือน เมื่อบริษัทก่อสร้างแล้วเสร็จจะทำการนัดลูกค้าให้ชำระเงินส่วนที่เหลือเพื่อโอนกรรมสิทธิ์ จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มาดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ตามเวลาที่กำหนด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทที่อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าจองทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งหมด 12 ยูนิต คิดเป็นมูลค่ารวม 28.05 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการจักรไฟศาล 18 จำนวน 2.49 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.88 จากมูลค่ารวมที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ โครงการเฟิร์น (เฟสที่ 1 อาคารพาณิชย์) จำนวน 15.81 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 56.36 จากมูลค่ารวมที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ และโครงการไอคิส์ (โครงการร่วมลงทุน) เฟสที่ 4 จำนวน 9.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 34.76 จากมูลค่ารวม

อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงกำหนดให้ลูกค้าต้องชำระค่าสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ โดยในขั้นตอนการจองของลูกค้านั้นฝ่ายขายจะตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้าก่อน เช่น ฐานเงินเดือนของลูกค้า ภาระหนี้สินและจำนวนเงินที่จะยื่นขอสินเชื่อ ทั้งนี้ บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารในการติดต่อขอสินเชื่อให้กับลูกค้าจึงสามารถช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ฝ่ายขายของบริษัทจะติดตามดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าสามารถโอนบ้านสำเร็จโดยบริษัทจะแจ้งลูกค้าล่วงหน้า 30 วัน หากลูกค้าไม่มาดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทจะถือว่าลูกค้าละสิทธิ์และหากพิจารณาแล้วเห็นว่า ลูกค้าไม่มีความสามารถในการโอนกรรมสิทธิ์ หรือไม่ประสงค์จะโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทจะถือว่าลูกค้าละสิทธิ์และจะดำเนินการยึดเงินผ่อนดาวน์และดำเนินการหาลูกค้ารายใหม่ต่อไป

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ลบ.)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม (ร้อยละ)	
จักรไฟศาล 18	1	2.49	8.88	ไตรมาส 1 ปี 2564
เฟิร์น ¹	5	15.81	56.36	ไตรมาส 1 ปี 2564
ไอคิส์ ²	6	9.75	34.76	ไตรมาส 1 ปี 2564
รวม	12	28.05	100.00	

ที่มา : บริษัท 1 และ 2 แสดงจำนวนและมูลค่าเฉพาะเฟสแรก

2. เป็นโครงการร่วมลงทุนโดยบริษัทร่วมคือ บริษัท เอ็ม.ที.เอส.พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด และจะรับรู้เพียงกำไรร้อยละ 40

(ตามสัดส่วนการลงทุน)

ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

โครงการของกลุ่มบริษัทที่อยู่ระหว่างการพัฒนาประกอบด้วย 3 โครงการ ได้แก่

- 1.โครงการจักรไฟศาล 18 มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 521.21 ล้านบาท
- 2.โครงการเฟิร์น มีมูลค่าโครงการสำหรับเฟสแรกประมาณ 141.78 ล้านบาท (มูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 554.55 ล้านบาท) และ
- 3.โครงการไอลด์ มีมูลค่าโครงการสำหรับเฟสที่ 4 ซึ่งพัฒนาเป็นเฟสแรกประมาณ 407.78 ล้านบาท (มูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 1,265.50 ล้านบาท)

สำหรับโครงการไอลด์ เป็นโครงการร่วมลงทุนโดยบริษัทร่วมคือ บริษัท เอ็ม.ที.เอส.พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด โดยบริษัทจะรับรู้ส่วนแบ่งกำไรในอัตราร้อยละ 40 (ตามสัดส่วนการลงทุน) ซึ่งโครงการจักรไฟศาล 18 และโครงการไอลด์ได้ทยอยโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าและรับรู้รายได้แล้ว สำหรับโครงการเฟิร์น เฟส 1 อาคารพาณิชย์เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าในไตรมาส 2 ปี 2563 ที่ผ่านมา และจะเริ่มเปิดขายเฟส 2 ทาวน์โฮม มูลค่าประมาณ 413 ล้านบาท ในช่วงประมาณไตรมาส 2 ปี 2564 และคาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ในไตรมาส 3 ปี 2564 นอกจากนี้ บริษัทมีแผนที่จะเปิดขายโครงการใหม่ในปี 2564 - ไตรมาสที่ 1 ปี 2565 จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการ CANNA (โรงโม่ จังหวัดชลบุรี) และโครงการ Peony&Pine (รังสิต) โดยมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสองโครงการประมาณ 1,009 ล้านบาท หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จของโครงการอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการของบริษัทขึ้นกับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจโลก ภาวะเศรษฐกิจและภาวะอสังหาริมทรัพย์ในประเทศ ความเพียงพอของเงินทุนหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ความต้องการที่พักอาศัยของผู้บริโภคในเขตพื้นที่ต่างๆ การเปลี่ยนแปลงของนโยบายภาครัฐ ระบบขนส่งมวลชนสาธารณะรวมถึงระบบราง และอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ก่อนการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่าง ๆ บริษัทจะมีการศึกษาและวางแผนการดำเนินการของโครงการต่าง ๆ รวมถึงการประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายและเพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จัก ซึ่งจากผลการดำเนินงานในอดีตที่ผ่านมา บริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการจองและอัตราการโอนสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ได้สำเร็จตามแผนที่วางไว้

ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทไม่มีนโยบายซื้อที่ดินจำนวนมากเก็บไว้เพื่อรอพัฒนาโครงการ ทั้งนี้เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนทางการเงินซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่

สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้เนื่องจากคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น หรือราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้บริษัทไม่สามารถพัฒนาโครงการได้ตามที่วางแผนไว้ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ นอกจากนี้บริษัทยังอาจมีความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนผังเมืองจากหน่วยงานราชการที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคตด้วย

อย่างไรก็ดี บริษัทได้จัดเตรียมที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการไว้เรียบร้อยแล้วเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทจะมีที่ดินในการพัฒนาโครงการในอีก 3-5 ปีข้างหน้า ในขณะที่เดียวกันบริษัทได้ทำการศึกษาทิศทาง การเติบโตของที่อยู่อาศัย สภาพภาพของทำเลที่ดินในการพัฒนาโครงการ ความเป็นไปได้ของโครงการและผลตอบแทนอย่างละเอียด ข้อจำกัดของกฎหมายที่เกี่ยวข้องเพื่อจัดเตรียมแผนการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต ที่ผ่านมามีกลุ่มนายหน้าที่ดินได้เข้ามาเสนอที่ดินให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่องรวมถึงการแนะนำจากสายสัมพันธ์ของผู้บริหาร ทั้งนี้บริษัทจะซื้อที่ดินในราคาที่ทำการประเมินแล้วว่า สามารถนำมาพัฒนาโครงการสร้างรายได้และกำไรตามเกณฑ์ของบริษัทเท่านั้น

ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายที่อยู่อาศัยของลูกค้า

ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยส่วนใหญ่รวมถึงบริษัทจะทำการเปิดขายโครงการล่วงหน้า ก่อนที่การก่อสร้างจะแล้วเสร็จ (Pre-sales) เนื่องจากต้องการเงินบางส่วนจากลูกค้าสำหรับการพัฒนาโครงการ และต้องการแบ่งเบาภาระของลูกค้าที่ต้องชำระเงินในส่วนที่เหลือ ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ โดยในช่วงที่เปิดขายโครงการหรือ Pre-sales ดังกล่าว ลูกค้าจะต้องทำหนังสือจองพร้อมกับชำระค่าจอง และทำสัญญาจะซื้อจะขายพร้อมกับชำระค่าทำสัญญา รวมทั้งมีการผ่อนชำระเงินค่างวดตามงวดที่ระบุในสัญญา ดังนั้น หากในช่วงที่โครงการยังสร้างไม่เสร็จหรือการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด แล้วลูกค้าทำการยกเลิกการซื้อ โดยระงับการชำระเงินที่ต้องชำระตามสัญญา เช่น เงินจอง เงินทำสัญญา และเงินค่างวด ทำให้กระแสเงินสดรับจากลูกค้าอาจไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนการเงินสำหรับการพัฒนาโครงการ และรายได้จากการขายไม่เป็นไปตามประมาณการที่วางไว้

ในปี 2561, 2562 และ 2563 บริษัทมีรายได้จากการรับเงินจองเงินทำสัญญา และเงินค่างวดจำนวน 0.10 ล้านบาท, 0.02 ล้านบาท และ 0.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.05, ร้อยละ 0.01 และร้อยละ 0.42 ของรายได้รวมตามลำดับ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ต่ำมากเมื่อเทียบกับรายได้รวมของบริษัท ทั้งนี้ หากพิจารณาสัดส่วนของจำนวนหลังที่ยกเลิกสัญญาของบริษัทในปี 2561, 2562 และ งวด 9 เดือนแรกปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 9.38, ร้อยละ 38.89 และร้อยละ 8.82 ของจำนวนหลังที่มีการทำสัญญาตามลำดับ โดยในปี 2562 การยกเลิกสัญญานั้นมาจากโครงการลาซียโอจำนวน เท่ากับ 5 ยูนิตจากจำนวนยกเลิกสัญญาทั้งหมด 7 ยูนิต ในปี 2562 สาเหตุมาจากลูกค้ามีปัญหาทางเศรษฐกิจและการขออนุมัติสินเชื่อไม่ผ่าน โดยลูกค้าที่ยกเลิกบางรายทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดมากกว่า 1 ยูนิต ทำให้ไม่สามารถขออนุมัติสินเชื่อได้ตามวงเงินที่ต้องการได้เนื่องจากสถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีกระบวนการในการนำห้องชุดจากการถูกยกเลิกดังกล่าวกลับมาขายใหม่ให้กับลูกค้าที่มีความต้องการผ่านทีมงานขายของบริษัทต่อไปและสามารถปิดการขายของโครงการลาซียโอได้ในไตรมาส 1 ปี 2563 ประกอบกับปี 2562 บริษัทมีจำนวนทำสัญญาใหม่ลดลงจากปี 2561 มากเมื่อเทียบกับจำนวนยกเลิกสัญญา จึงมีผลทำให้สัดส่วนยกเลิกสัญญาในปี 2562 ก่อนข้างสูง สาเหตุของการทำสัญญาใหม่ลดลง เนื่องจาก โครงการจักรไพศาล 18 และ โครงการลาซียโอที่อยู่ระหว่างเปิดขายในปี 2562 มีจำนวนยูนิตเหลือขายน้อยและอยู่ในช่วงใกล้ปิดการขาย

สำหรับบริษัทหรือ MTS ในปี 2561 2562 และ 2563 MTS มีรายได้จากการรับเงินจองเงินทำสัญญา และเงินคาวนจำนวน 0.09 ล้านบาท, 0.61 ล้านบาท และ 0.57 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 65.53 , ร้อยละ 0.95 และร้อยละ 0.43 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยในปี 2561 MTS ยังไม่มีโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าจึงยังไม่มีรายได้จากการขายแต่อย่างใด และมีสัดส่วนของจำนวนหลังที่ยกเลิกสัญญาของบริษัทในปี 2561, 2562 และ 2563 คิดเป็นร้อยละ 10.53, ร้อยละ 67.06 และร้อยละ 59.38 ของจำนวนหลังที่มีการทำสัญญาตามลำดับ โดยสาเหตุการยกเลิกในปี 2562 มาจากการปรับแผนพัฒนาโครงการ ทำให้เกิดความล่าช้า ส่งผลให้ลูกค้าบางส่วนเกิดความกังวลใจจึงขอยกเลิกสัญญา เนื่องจากเปลี่ยนใจไปซื้อบ้านพร้อมอยู่อย่างใดก็ตาม ในปัจจุบัน การก่อสร้างบ้านนั้นเป็นไปตามแผนงานการขายและไม่มีปัญหาความล่าช้าในการก่อสร้างแต่อย่างใด สำหรับปี 2563 มีสาเหตุมาจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ทำให้ลูกค้าได้ชะลอการตัดสินใจในการซื้อบ้านออกไป จึงทำให้ในไตรมาส 1 ปี 2563 มีจำนวนลูกค้าที่ทำสัญญาก่อนข้างน้อย ในขณะที่จำนวนยกเลิกสัญญาก่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การขายมีสัญญาณที่เริ่มดีขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2563 โดยมีจำนวนลูกค้าที่ทำสัญญาในไตรมาส 1, ไตรมาส 2, และไตรมาส 3 ปี 2563 เท่ากับ 14, 22, และ 11 อนุมัติตามลำดับ และในขณะที่จำนวนยกเลิกสัญญาในไตรมาส 1, และไตรมาส 2 ปี 2563 เท่ากับ 22 และ 13 อนุมัติตามลำดับ โดยในไตรมาส 3 ปี 2563 ไม่มีการยกเลิกสัญญาแต่อย่างใด

ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทร่วมมีการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีแนวทางขั้นตอนการปฏิบัติงานที่ชัดเจน รวมถึงมีทีมงานในการติดตามและประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด อีกทั้งอำนวยความสะดวกและแก้ไขปัญหาเพื่อให้ลูกค้าสามารถปฏิบัติตามสัญญาจะซื้อจะขายและมีการประสานงานในส่วนการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินด้วย ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยหลังที่มีการยกเลิกสัญญา ทางบริษัทยังสามารถนำมาขายให้ลูกค้ารายใหม่ได้ ทำให้ผลกระทบของความเสี่ยงข้างต้นต่อกลุ่มบริษัทมีไม่มาก อย่างไรก็ดี อนุมัติยกเลิกส่วนใหญ่สามารถขายได้เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ จึงไม่มีผลกับกระแสเงินสดรับแต่อย่างใด

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทได้กำหนดแนวทางในการพัฒนาองค์กรทรัพยากรบุคคลต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนโดยต้องศึกษาความเป็นไปได้ให้ครอบคลุมทุกด้านก่อนที่จะลงทุนพัฒนาโครงการ มีการศึกษาความเป็นไปได้ทางกฎหมายในการพัฒนาที่ดินแปลงดังกล่าว ประกอบด้วย ข้อจำกัดทางกฎหมาย เช่น การตรวจสอบรังวัดของโฉนดที่ดิน ภาระและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงประเด็นกฎหมายต่างๆ จากนั้นศึกษาตลาดโดยสำรวจความต้องการของลูกค้าในกลุ่มเป้าหมายเพื่อการออกแบบและจัดวางผังโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าให้แล้วเสร็จก่อน จึงทำการศึกษาความเป็นไปได้และประมาณการผลตอบแทนของโครงการ รวมไปถึงศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน นอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายและเพื่อให้แบรนด์ของบริษัทเป็นที่รู้จัก ซึ่งจากผลการดำเนินงานในอดีต บริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มีรายได้อยู่ในระดับที่น่าพอใจสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการพัฒนาโครงการต่างๆ ได้สำเร็จตามแผนที่วางไว้

ความเสี่ยงจากโรคระบาดไวรัสโควิด-19

จากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่มีการแพร่ระบาดในหลายประเทศทั่วโลกเป็นวงกว้างทั้งทวีปเอเชีย ยุโรป และทวีปอเมริกาอันส่งผลให้เกิดผู้เจ็บป่วยและเสียชีวิตเป็นจำนวนมาก นอกจากนั้นยังกระทบถึงอุตสาหกรรมท่องเที่ยว โรงแรม รวมไปถึงการลงทุนทั้งในและระหว่างประเทศ ภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ภาคอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลกระทบต่อการทำงาน ค่าจ้าง ซึ่งย่อมกระทบต่อการสูญเสียรายได้ของบุคคลรวมถึงเศรษฐกิจของประเทศ สำหรับประเทศไทยการขอความร่วมมือจากรัฐบาลให้อยู่บ้านหยุดเชื้อเพื่อชาติ โดยขอให้ประชาชนให้ความร่วมมืออยู่บ้านในช่วงปลายเดือนมีนาคม

2563 ที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อโครงการของบริษัทที่ถึงแม้ว่าโครงการจะเปิดขายแต่จำนวนลูกค้าที่มาเยี่ยมชมโครงการนั้นมีจำนวนน้อย บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ซื้อบางรายชะลอการตัดสินใจซื้อออกไปก่อน หรือผู้ที่ซื้อไปแล้วและกำลังผ่อนค่างานไม่สามารถผ่อนค่างานต่อได้ หรือผู้ที่กำลังจะโอนกรรมสิทธิ์ขอเลื่อนการโอนกรรมสิทธิ์ออกไปหรือในท้ายที่สุดอาจยกเลิกการซื้อ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2563 และในอนาคต

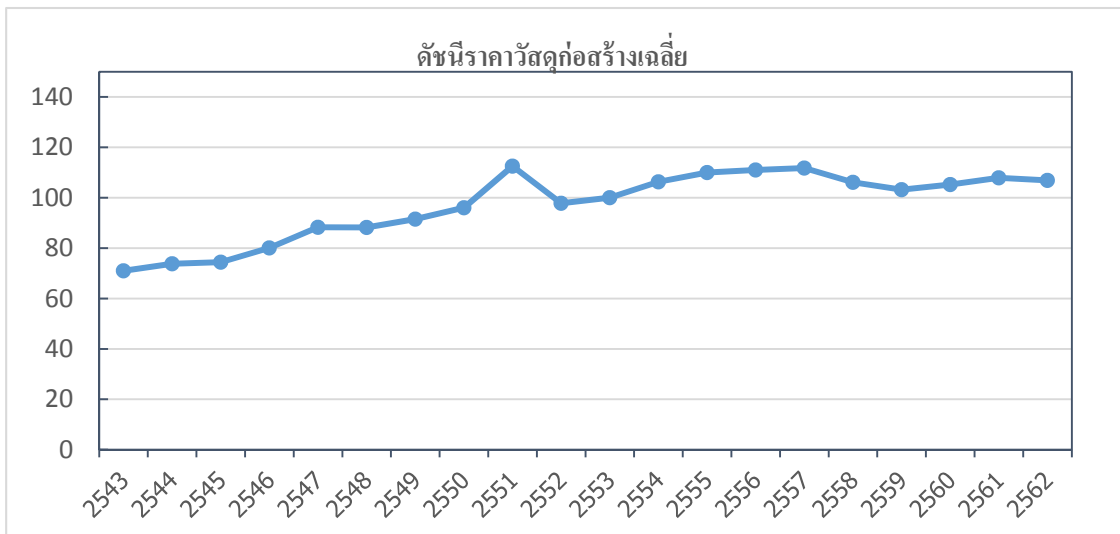
อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงได้เพิ่มการพิจารณาและความระมัดระวังในการลงทุนโครงการของบริษัทมากขึ้น พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนวิธีการขายโดยเน้นการขายออนไลน์มากขึ้น การให้ส่วนลดหรือของแถมพิเศษช่วงเวลานี้ เช่น โปรโมชั่น # ลดสู้โควิด ลดราคาพิเศษ ในขณะที่เดียวกันผู้บริหารได้ติดตามข่าวสารต่างๆ อย่างใกล้ชิดเพื่อที่จะรับมือให้ทันกับเหตุการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งให้ฝ่ายขายของบริษัทติดตามดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดมากยิ่งขึ้นเพื่อให้ลูกค้าสามารถโอนบ้านสำเร็จ อย่างไรก็ตาม จากสถานการณ์โควิด-19 ผู้บริโภคใช้ชีวิตอยู่บ้านมากขึ้นจะส่งผลให้อสังหาริมทรัพย์แนวราบได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นจากผลกระทบดังกล่าว ซึ่งโครงการของบริษัท มีหลักในการออกแบบเพื่อตอบโจทย์ในเรื่องของประโยชน์ใช้สอยในตัวบ้านที่คุ้มค่า กำหนดราคาที่เข้าถึงได้ นอกจากนี้บริษัทยังเห็นโอกาสจากการที่ภาครัฐสนับสนุนเงินกู้ให้กับประชาชนที่ต้องการมีบ้านหลังแรกในราคาระดับล้านต้นๆ ทำให้บริษัททบทวนและปรับเปลี่ยนแผนการขายโครงการใหม่ โดยวางแผนการก่อสร้างตามอุปสงค์ของลูกค้า ซึ่งจะทำให้สามารถลดความเสี่ยงในด้านการใช้เงินทุนในการก่อสร้างจำนวนมากในคราวเดียวได้

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ ซึ่งอาจมีผลต่อธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายของบริษัท ถ้าหากไม่ได้มีการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วน อาจจะทำให้บริษัทปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทเนื่องจากต้องมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เป็นไปอย่างถูกต้อง อาทิเช่น พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน กฎหมายผังเมือง เป็นต้น นอกจากนี้ ที่ผ่านมายังมีความไม่แน่นอนและความวุ่นวายทางการเมืองในประเทศเป็นระยะ ๆ ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อระบบเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ทันเหตุการณ์

ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง



รูปภาพแสดงดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2543 - 2562 ที่มา : กรมเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

จากข้อมูลของกรมเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ แสดงดัชนีรวมเฉลี่ยรายเดือนของราคาวัสดุก่อสร้างรายปีตั้งแต่ปี 2543 – 2562 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 2.18 ต่อปี (CAGR : Compound Annual Growth Rate) ซึ่งที่ผ่านมาดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานจากภาครัฐและการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากภาคเอกชนและมีการปรับลดลงในบางช่วงเวลา โดยดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยของปี 2561 ปี 2562 และงวด 8 เดือน ปี 2563 เท่ากับ 107.9, 106.6, และ 104.4 ตามลำดับ ซึ่งสาเหตุการปรับลดลงมาจากการลดลงของราคาดมเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก หมวดสุขภัณฑ์และหมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้มีหน่วยงานควบคุมงานก่อสร้างที่ทำหน้าที่กำหนดประเภทคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในแต่ละโครงการ โดยจะประเมินและคำนวณราคาวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดและจะคำนวณเพื่อค่าความผันผวนจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างในต้นทุนของโครงการไว้ในงบประมาณการก่อสร้างเพื่อลดผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเปลี่ยนแปลงไปในอนาคต ทั้งนี้บริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง ในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการปรับตัวสูงขึ้นบริษัทจะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการยืนยันราคาเดิม หรือต่อรองกับคู่ค้า เพื่อเป็นการควบคุมและลดความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวนได้ระดับหนึ่ง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงส่วนแบ่งกำไรจากบริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด (“MTS”)

ปี 2563 บริษัทรับรู้รายได้จาก 2 โครงการ คือ โครงการจักรไฟศาล 18 ซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% โดยโครงการอยู่ในช่วงปลายของการขาย มียูนิตเหลือขายจำนวน 7 ยูนิต ส่วนอีกโครงการอยู่ระหว่างพัฒนา คือ โครงการเฟิร์นในเฟส 1 อาคารพาณิชย์ ซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จ 60% เริ่มโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้ในไตรมาส 2 ของปี 2563 ที่ผ่านมา นอกจากนี้ บริษัทจะรับรู้รายได้จากส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากบริษัทร่วม คือ MTS ซึ่งพัฒนาโครงการไอลด์ โดยรับรู้ในสัดส่วนร้อยละ 40 ตามสัดส่วนการลงทุน ซึ่งส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวในปี 2561 ปี 2562 และ ปี 2563 คิดเป็น

สัดส่วนร้อยละ (0.95), ร้อยละ 4.47 และร้อยละ 14.49 ของรายได้จากการขายของบริษัท รายละเอียดกำไรของบริษัทและส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมมีดังนี้

ตารางแสดงรายละเอียดกำไรของบริษัทและส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

รายการ	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
กำไรของบริษัทก่อนรับรู้ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	61.94	33.95	2.32
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(1.99)	6.90	12.45
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(12.70)	(7.02)	(0.61)
กำไรสุทธิของบริษัท	47.25	33.83	14.17

ทั้งนี้ จากผลการดำเนินงานของบริษัทปี 2563 หากไม่รวมส่วนแบ่งกำไรจาก MTS แล้ว บริษัทจะมีผลการดำเนินงานกำไร 2.32 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี จากการขายของบริษัทในไตรมาส 1, ไตรมาส 2 และไตรมาส 3 ปี 2563 ซึ่งเท่ากับ 12.14, 22.42 และ 29.31 ล้านบาทแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการดำเนินธุรกิจที่ดีขึ้นของบริษัทจากการฟื้นตัวจากภาวะการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 รวมทั้งบริษัทมีแผนพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัทเองเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของรายได้และลดการพึ่งพิงจากส่วนแบ่งกำไรจากโครงการไอดีลส์ โดยในปี 2563 บริษัทจะยังสามารถรับรู้รายได้ของโครงการจักรไฟศาล 18 และโครงการเฟิร์นเฟสที่ 1 อาคารพาณิชย์ และในไตรมาส 4 ปี 2563 บริษัทจะเริ่มพัฒนาโครงการเฟิร์น เฟสที่ 2 ทาวน์โฮม และคาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้ในปี 2564 นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มอีก 2 โครงการมูลค่ารวมทั้งสองโครงการประมาณ 1,009 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้ในปี 2564-2565 เช่นกัน

บริษัทมีกลไกในการกำกับดูแล MTS เพื่อให้สามารถควบคุมดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัท มีการกำกับดูแลผ่านการประชุมคณะกรรมการบริษัท MTS ซึ่งมีการจัดประชุมอย่างน้อยเดือนละหนึ่งครั้งเพื่อรายงานผลการดำเนินงานของ MTS โดยบริษัทส่งตัวแทนเข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทของ MTS จำนวน 3 ท่านจากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 6 ท่าน ในส่วนของการลงนามผูกพัน MTS ในเรื่องใดๆ ก็ตาม ต้องได้รับความเห็นชอบจากทางบริษัทด้วย เนื่องจากได้กำหนดให้กรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเป็นผู้มีอำนาจลงนามผูกพันโดยจะต้องมีกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทท่านหนึ่งท่านใดลงนามร่วมในการเอกสารและประทับตราสำคัญของบริษัททุกครั้ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลทางการเงินของ MTS โดย MTS จะส่งข้อมูลทางการเงินให้บริษัททราบทุกเดือน เพื่อสอบถามว่าข้อมูลทั้งหมดถูกต้อง และไม่มีข้อพิพาทใด ๆ โดย MTS มีการทำหนังสือบันทึกความเข้าใจเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งระบุกำหนดเวลาในการส่งข้อมูลรายละเอียดงบการเงินของ MTS ให้แก่บริษัทเพื่อตรวจสอบและจัดทำงบการเงิน อย่างไรก็ตาม MTS ยังได้มีการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายในตรวจสอบกระบวนการหลัก 4 ระบบสำคัญ ได้แก่ 1) ระบบรายได้และการรับชำระหนี้ 2) ระบบการบริหารต้นทุนโครงการ 3) ระบบการจัดซื้อจัดจ้าง และการจ่ายชำระหนี้ และ 4) ระบบการปิดบัญชีและการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้มั่นใจได้ว่า MTS มีระบบการบริหารจัดการและการควบคุมภายในให้มีประสิทธิภาพที่รัดกุมเพียงพอและเหมาะสม ซึ่งจากการตรวจสอบระบบควบคุมภายในที่ผ่านมา MTS มีการปรับปรุงและแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในมาโดยตลอด ทำให้ MTS มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมเพียงพอกับลักษณะธุรกิจและสร้างความเชื่อมั่นได้ว่าระบบบริหารจัดการ มีประสิทธิภาพและโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจของบริษัท โดยส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนต้นทุนทางการเงินของบริษัท และการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

1 ส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 18.71 ล้านบาท เพื่อนำมาใช้พัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ซึ่งเงินกู้ดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัว ดังนั้น การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะทำให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น ซึ่งดอกเบี้ยดังกล่าวมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรสุทธิของบริษัท และทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม หากบริษัทสามารถดำเนินการขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ จะช่วยลดการพึ่งพิงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะลดผลกระทบการดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทได้

2 ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า

การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ประกอบการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าชะลอการค้าเงินซื้อได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยได้ศึกษาพฤติกรรมลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และจัดเงื่อนไขการซื้อและผ่อนค่างวดให้กับลูกค้าติดตาม ดูแล ให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ลูกค้าสามารถวางแผนการเงินได้อย่างเหมาะสมและส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทให้น้อยที่สุด

ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

เนื่องด้วย ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศมาตรการคุมเข้มสินเชื่อที่อยู่อาศัย มาตรการ LTV (Loan to Value) หรือมาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะผู้กู้บ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป เพื่อควบคุมวินัยทางการเงินและลดการค้าเงินซื้อเพื่อเก็งกำไรในอนาคต ซึ่งได้ประกาศใช้เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 เป็นต้นมา ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพิ่มมากขึ้น ทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมชะลอตัวลงอย่างมาก และเมื่อธนาคารแห่งประเทศไทยพิจารณาแล้วว่าจึงได้ประกาศปรับปรุงเกณฑ์ LTV เพื่อสนับสนุนคนอยากมีบ้าน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 20 มกราคม 2563 เป็นต้นมา โดยการปรับลด LTV ครั้งใหม่นี้จะช่วยให้ผู้ซื้อบ้านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยโดยเข้าถึงเกณฑ์เงินกู้ได้ง่ายขึ้น ทั้งยังสามารถนำเงินที่กู้เพิ่มได้ 10% ไปซื้อของที่เป็นสำหรับบ้านหลังแรกได้ด้วย

สรุปการวางดาวน์ขั้นต่ำตามมาตรการ LTV ล่าสุด

ราคาบ้าน	จำนวนสัญญา	การวางดาวน์ขั้นต่ำ
ไม่เกิน 10 ล้านบาท	สัญญากู้หลังแรก	กู้ได้เต็มมูลค่าบ้าน และกู้เพิ่มได้ 10% สำหรับซื้อเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้านหรือ สิ่งจำเป็นอื่นในการอยู่อาศัย
	สัญญากู้หลังที่ 2	10% หากผ่อนสัญญาแรกแล้ว 2 ปีขึ้นไป หรือ 20% หากผ่อนสัญญาแรกไม่ถึง 2 ปี
	สัญญากู้หลังที่ 3 ขึ้นไป	30%
10 ล้านบาทขึ้นไป	สัญญากู้หลังที่ 1	10%
	สัญญากู้หลังที่ 2	20%
	สัญญากู้หลังที่ 3 ขึ้นไป	30%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่บริษัทคาดว่ามาตรการดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อบริษัทค่อนข้างน้อย เนื่องจากลูกค้าของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านหลังแรกจึงไม่เข้าข่ายผู้ขอสินเชื่อที่มีสัญญาที่อยู่อาศัยสองหลังพร้อมกันและสินค้าของบริษัทมีราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท แต่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทมากขึ้นคือ ช่วยส่งเสริมให้ประชาชนเป็นเจ้าของบ้านหลังแรกได้ง่ายขึ้น ซึ่งตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัท นอกจากนี้จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ก่อนที่โครงการจะสร้างเสร็จ บริษัทจะติดตามดูแลและแนะนำลูกค้าในการยื่นขอสินเชื่ออย่างใกล้ชิดเพื่อลดข้อผิดพลาดทางด้านการสื่อสารระหว่างลูกค้ากับธนาคาร และเพิ่มโอกาสในการได้รับอนุมัติสินเชื่อกับสถาบันการเงินคู่ค้าของบริษัท

ความเสี่ยงในการจัดหาเงินทุนสำหรับพัฒนาโครงการและการบริหารจัดการสภาพคล่องของบริษัท

แหล่งเงินทุนของกลุ่มบริษัท ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการจะมาจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการ จากแหล่งเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินทั้งโครงการประกอบไปด้วย ค่าที่ดิน ค่าพัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภค และค่าก่อสร้าง ในบางกรณีสถาบันการเงินอาจให้เงินกู้แบบวงเงินชั่วคราว (Bridging Loan) ก่อนเพื่อให้บริษัทนำเงินกู้ไปชำระค่าที่ดิน และสำหรับค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและค่าก่อสร้างสถาบันการเงินจะพิจารณาเงินกู้ยืมระยะยาวให้บริษัทรวมถึงอาจพิจารณาเปลี่ยนวงเงินกู้ชั่วคราวในการชำระค่าที่ดินเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวในภายหลัง ทั้งนี้เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวประกอบกับเกิดการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ทำให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น จึงอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับพัฒนาโครงการไม่ทันตามแผนงานในการก่อสร้างทำให้บริษัทมีปัญหาสภาพคล่องของบริษัทจนอาจส่งผลให้แผนการพัฒนาโครงการล่าช้าออกไปส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

โดยเฉพาะในการจ่ายชำระค่าที่ดินซึ่งบริษัทไม่สามารถชะลอหรือเลื่อนการชำระออกไปได้เหมือนการก่อสร้างโครงการ เนื่องจากบริษัทต้องจ่ายชำระค่าที่ดินตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเพราะหากบริษัทไม่ชำระค่าที่ดินตามสัญญาจะทำให้บริษัทไม่ได้ที่ดินที่มีศักยภาพที่สามารถพัฒนาเป็นโครงการ ทำให้เป็นการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ และต้องสูญเสียเงินมัดจำค่าที่ดินจากการถูกริบเงินมัดจำไปได้ ทำให้บริษัทมีความจำเป็นที่ต้องใช้แหล่งเงินทุนอื่นเช่นเงินกู้ยืมระยะสั้นซึ่งมีต้นทุนการกู้ยืมที่สูงกว่าเงินกู้ยืมระยะยาวหรือใช้เงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ในการพัฒนาโครงการ

เพื่อเป็นการแก้ปัญหาค่าความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินและเพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาสภาพคล่องของบริษัทในสถานการณ์ปัจจุบัน บริษัทได้มีการปรับแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยมุ่งเน้นพัฒนาโครงการที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก และสามารถทยอยพัฒนาโครงการและทยอยขายในจำนวนยูนิตที่ไม่มาก อาทิเช่น การเลื่อนแผนพัฒนาโครงการ CANNA โรงโม่ที่อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ขึ้นมาดำเนินการให้เร็วขึ้นเนื่องจากโครงการ CANNA โรงโม่เป็นโครงการ อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยวชั้นเดียวที่มีสภาพพื้นที่ที่พร้อมในการก่อสร้างโดยไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการพัฒนาที่ดิน และเป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนไม่มากเพราะสามารถทยอยก่อสร้างทีละไม่กี่ยูนิตและทยอยนำออกขายได้อย่างรวดเร็ว

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ครอบครัวจักรไพศาลเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.47 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว และทั้งนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนแล้ว ครอบครัวจักรไพศาล จะถือหุ้นรวมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 69.42 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่ครอบครัวจักรไพศาลมีอิทธิพลในการกำหนดนโยบายบริหารงาน และสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุนและการลดทุน เป็นต้น ซึ่งผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่ครอบครัวจักรไพศาลเสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานและมีความโปร่งใส บริษัทจึงได้จัดโครงสร้างการจัดการของบริษัท ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริษัท จำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน โดยที่ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ และแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการตัดสินใจ รวมถึงพิจารณาให้ความเห็นหรืออนุมัติรายการต่าง ๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

เนื่องด้วยคุณวีระพันธ์ จักรไพศาล เป็นผู้ก่อตั้ง กรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ และกรรมการผู้จัดการ เป็นซึ่งเป็นผู้บริหารหลักของบริษัทที่กำหนดวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท นอกจากนี้ คุณวีระพันธ์ ยังเป็นผู้มีประสบการณ์ในการคัดเลือกที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัท ตลอดจนมีสายสัมพันธ์อันดีในแวดวงธุรกิจและคู่ค้าต่าง ๆ ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น ดังนั้นในการดำเนินงานของบริษัทในปัจจุบันมีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารซึ่งจะมีการประชุมทุกเดือนเพื่อพิจารณาให้ความเห็นร่วมกันในการดำเนินงานของบริษัท เช่น ความคืบหน้าโครงการของบริษัท โครงการในอนาคต ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการสร้างและรักษานวัตกรรมโดยได้กำหนดแผนการสืบทอดตำแหน่งของบริษัทสำหรับตำแหน่งที่สำคัญ เช่น ผู้บริหารสูงสุดแต่ละหน่วยงาน ตลอดจนการสนับสนุนผู้บริหารและพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถในการทำงานและมีการพิจารณาผลตอบแทนที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในองค์กรอย่างต่อเนื่องทุกปี เช่น การสัมมนาประจำปีของบริษัท และการจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ประจำปี ทั้งนี้ ภายหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ แล้ว บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสรรหานวัตกรรมที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทได้มากขึ้นซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวลง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพึ่งพิงคุณวีระพันธ์ จักรไพศาล โดยใช้ทรัพย์สินส่วนตัวและบัญชีเงินฝากของคุณวีระพันธ์ จักรไพศาลและบัญชีเงินฝากของบริษัท ไพศาลพิทักษ์ จำกัดซึ่งคุณวีระพันธ์ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นหลักประกันค้ำเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงิน โดยไม่คิดค่าธรรมเนียมในการค้ำประกัน โดยบริษัทได้รับอนุมัติวงเงินในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.150 - 6.125 ต่อปี โดย ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีภาระหนี้คงเหลือ จำนวน 129.59 ล้านบาท บริษัทได้มีการดำเนินการเพื่อลดการพึ่งพิง ดังนี้

- สำหรับวงเงินเบิกเกินบัญชีที่มีทรัพย์สินของกรรมการมาค้ำประกัน ซึ่งวงเงินดังกล่าวกู้มาเพื่อไถ่ถอนตัวแลกเงินที่นำมาชำระค่าที่ดินโครงการ CANNA ที่โรงโม่ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี บริษัทได้มีการเจรจาวงเงินสินเชื่อระยะยาวกับสถาบันการเงินไปแล้วแห่งหนึ่ง และอยู่ในระหว่างการจัดทำแผนการขอสินเชื่อสำหรับโครงการดังกล่าวเมื่อได้รับการอนุมัติวงเงินกู้สำหรับการพัฒนาโครงการแล้ว บริษัทจะดำเนินการเพื่อขอปลดหลักทรัพย์ค้ำประกันของคุณวีระพันธ์ต่อไป
- สำหรับวงเงินเบิกเกินบัญชีอื่น ซึ่งเป็นวงเงินที่บริษัทใช้ในการดำเนินกิจการมาตั้งแต่ประกอบธุรกิจในช่วงเริ่มแรกนั้น บริษัท คาดว่าภายหลังจากที่บริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว บริษัท จะมีเงินระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งแรก โดยบริษัทมีแผนที่จะนำเงินระดมทุนดังกล่าวบางส่วนมาชำระหนี้บางส่วนของวงเงินเบิกเกินบัญชีที่ใช้ทรัพย์สินของคุณวีระพันธ์ และบัญชีเงินฝากของบริษัท ไพศาลพิทักษ์ จำกัด รวมทั้งเจรจาขอปลดหลักประกันบางส่วนเพื่อลดการพึ่งพิงดังกล่าว

อย่างไรก็ดี การอนุมัติหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับการพิจารณาของสถาบันการเงินดังกล่าวด้วย

สำหรับแนวทางในอนาคต บริษัทจะจัดหาแหล่งเงินทุนจากส่วนทุนหรือแหล่งเงินกู้ภายนอกที่ต้องใช้ทรัพย์สินของบริษัทค้ำประกันให้เพียงพอก่อน หากมีความจำเป็นต้องรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและ/หรือ

บุคคลที่เกี่ยวข้องกันตามนิยามสำนักงาน ก.ล.ต. บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่งหรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต.และตลาดหลักทรัพย์ฯ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 509.67 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ดังนี้

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
1	ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	22,132,273	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงินบางส่วน
2	สินค้าคงเหลือ	บริษัทเป็นเจ้าของ	292,555,074	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงินบางส่วน
3	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัทเป็นเจ้าของ	88,767,798	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงินบางส่วน
4	ที่ดินรอการพัฒนา	บริษัทเป็นเจ้าของ	104,279,220	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
5	สินทรัพย์สิทธิการใช้	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,198,034	รถยนต์ตามสัญญาเช่าทาง การเงิน
6	สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	บริษัทเป็นเจ้าของ	741,532	ไม่มี
	รวม		509,673,931	

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิในงบการเงินเท่ากับ 22.13 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน)				
1	ที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานใหญ่			
1.1	โฉนดเลขที่ 16099 เนื้อที่รวม 18.00 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ	6,104,633	ไม่มี
1.2	โฉนดเลขที่ 16100 เนื้อที่รวม 17.00 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ		ไม่มี
1.3	โฉนดเลขที่ 16101 เนื้อที่รวม 17.00 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ		ไม่มี
1.4	โฉนดเลขที่ 16102 เนื้อที่รวม 17.00 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ		ไม่มี
1.5	โฉนดเลขที่ 16103 เนื้อที่รวม 16.00 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ		ไม่มี
	1.6 โฉนดเลขที่ 5084 เนื้อที่รวม 18.6 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลหนองช้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000	บริษัทเป็นเจ้าของ	219,400	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน
	1.7 โฉนดเลขที่ 5083 เนื้อที่รวม 18.6 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลหนองช้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000	บริษัทเป็นเจ้าของ	356,424	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน
2	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร			
	2.1. อาคารสำนักงานใหญ่ เลขที่ 153/3 หมู่ที่ 6 ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ	8,312,282	ไม่มี
	2.2. ร้านกาแฟ Café Amazon เลขที่ 168/19 หมู่ที่ 7 ตำบลหนองช้างคอก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000	บริษัทเป็นเจ้าของ	2,019,086	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
	2.3. ร้านชาลาเปาซังไห่ โครงการเฟิร์น หมู่ที่ 7 ตำบลหนองช้างคอก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000	บริษัทเป็นเจ้าของ	103,869	ไม่มี
	2.4. ร้าน Puff & Pie เลขที่ 168/18 หมู่ที่ 7 ตำบลหนองช้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,750,238	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน
3	อุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,679,289	ไม่มี
4	เครื่องมือเครื่องใช้	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,168,149	ไม่มี
5	ยานพาหนะ ¹⁾	บริษัทเป็นเจ้าของ	418,902	ไม่มี
	รวม		22,132,273	

หมายเหตุ : ¹⁾ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มียานพาหนะที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ รถยนต์จำนวน 6 คัน รถมอเตอร์ไซด์จำนวน 2 คัน รถแบคโฮจำนวน 1 คัน และรถกอล์ฟไฟฟ้าจำนวน 1 คัน โดยทุกคันได้มีการทำประกันภัยในกรณีอุบัติเหตุไว้ทั้งหมด

สินค้ำคงเหลือ

สินค้ำคงเหลือของบริษัท ประกอบไปด้วยที่ดิน ค่าพัฒนาที่ดิน งานระหว่างก่อสร้าง และอาคารที่ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ รวมทั้งสินค้ำภายใต้ธุรกิจการขายเครื่องดื่มน้ำและเบเกอรี่ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิในงบการเงินเท่ากับ 292,555,074 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ราคาประเมิน (บาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการจักรไฟศาล 18	อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 3 ชั้น จำนวน 6 ยู นิต บ้านเดี่ยว 1 ชั้น จำนวน 1 ยูนิต	7,772,210	19,148,000 ¹⁾	11 พฤษภาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการเฟิร์น	ส่วนที่อยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารและ ก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ : อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 16 ยูนิต เนื้อที่ดิน 0-3-5.90 ไร่	20,360,820	32,639,121 ²⁾	11 พฤษภาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน
	ทาวน์โฮม 2 ชั้น 11 ยูนิต เนื้อที่ดิน 0-2- 66.70 ไร่	10,298,308	14,549,479 ³⁾	11 พฤษภาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน
	ส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาที่ดินและ สาธารณูปโภค : ที่ดินเนื้อที่ 16-3-40.2 ไร่	95,779,563	97,427,911 ⁴⁾	6 สิงหาคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน
โครงการรังสิต	ที่ดินเปล่าที่พัฒนาที่ดินและระบบ สาธารณูปโภคจำนวน 3 แปลง เนื้อที่ รวม 10-2-64 ไร่	91,753,128	77,713,128 ⁵⁾	2 สิงหาคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ราคาประเมิน (บาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ โรงโม่	ที่ดินเปล่าที่พัฒนาที่ดินจำนวน 1 แปลง เนื้อที่ 26-0-76.20 ไร่	66,058,435	70,869,435 ⁶⁾	4 สิงหาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็น หลักประกันกับ สถาบันการเงิน
	เครื่องตกแต่งและวัสดุสิ้นเปลือง สำหรับโครงการ	224,160			บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สินค้าคงเหลือและวัสดุสิ้นเปลือง ภายใต้งานการขายเครื่องคั้นและเบเกอรี่	308,449			บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม		292,555,074	312,347,074			

หมายเหตุ : ¹⁾อ้างอิงราคาประเมินต่อหน่วยโครงการจักรไฟศาล 18 ตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะสำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายเอกชัย เปลี่ยนโพธิ์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.132 โดยนำราคาประเมินตามรายงานประเมินดังกล่าวมาปรับให้สอดคล้องเหลือเป็นไปตามจำนวนยูนิต ณ วันที่ 31 ธ.ค. 63

²⁾อ้างอิงราคาประเมินอาคารพาณิชย์โครงการเฟิร์นตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะสำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายเอกชัย เปลี่ยนโพธิ์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.132 โดยนำราคาประเมินตามรายงานประเมินดังกล่าวมาปรับให้สอดคล้องเหลือเป็นไปตามจำนวนยูนิต ณ วันที่ 31 ธ.ค. 63

³⁾อ้างอิงราคาที่ดินที่พัฒนาแล้วตามรายงานการประเมินตามหมายเหตุ 2) ที่ 35,000 บาทต่อตารางวา บวกด้วยราคาค่าก่อสร้างตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 63 เพื่อนำมาคำนวณราคาตามพื้นที่ของทาวน์โฮม 11 ยูนิต ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาที่ดิน พัฒนาสาธารณูปโภค และอยู่ระหว่างการก่อสร้าง

- ⁴⁾อ้างอิงราคาที่ดินเปล่าในส่วนที่ยังไม่พัฒนาของโครงการเฟิร์นตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และวิธีสมมติฐานการพัฒนา โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายสุรพงษ์ ตรีสุกุล ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.034 บวกด้วยราคาต้นทุนค่าพัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภคตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 63
- ⁵⁾อ้างอิงราคาที่ดินเปล่าในส่วนที่ยังไม่พัฒนาของโครงการรังสิตตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และวิธีสมมติฐานการพัฒนา โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายสุรพงษ์ ตรีสุกุล ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.034 บวกด้วยราคาต้นทุนค่าพัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภคตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 63
- ⁶⁾อ้างอิงราคาประเมินที่ดินตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายเอกชัย เปลี่ยนโพธิ์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.132 บวกด้วยต้นทุนค่าพัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภคตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 63

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน คือ ที่ดินและอาคารพาณิชย์ที่บริษัทฯ ถือครองเพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนภายหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม เท่ากับ 88,767,798 บาท โดยมีรายละเอียดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ดังนี้

	ประเภทของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน)				
1	ที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของอาคารพาณิชย์ให้เช่า โฉนดเลขที่ 31504 เนื้อที่ 21.20 ตารางวา ที่ตั้งติดถนนสุด บรรทัด ตำบลปากเพรียว อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัด สระบุรี โฉนดเลขที่ 31505 เนื้อที่ 21.20 ตารางวา ที่ตั้งติดถนนสุด บรรทัด ตำบลปากเพรียว อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัด สระบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ บริษัทเป็น เจ้าของ	3,377,150	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
	โฉนดที่ดินเลขที่ 192250 อาคารพาณิชย์ โครงการจักร ไพศาล 18 เนื้อที่ 18.00 ตารางวา อำเภอศรีราชา จังหวัด ชลบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	121,279	ไม่มี
	โฉนดที่ดินเลขที่ 192285 อาคารพาณิชย์ โครงการจักร ไพศาล 18 เนื้อที่ 18.00 ตารางวา อำเภอศรีราชา จังหวัด ชลบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	121,279	ไม่มี
2	ที่ดินอาคารจอดรถให้เช่า โฉนดเลขที่ 15769 เนื้อที่ 94.00 ตารางวา ถนนพหลโยธิน ตำบลหนองแค อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	966,567	ไม่มี
3	ที่ดินเปล่าให้เช่า โฉนดเลขที่ 26931 เนื้อที่ 29 ไร่ 1 งาน 72.00 ตารางวา ที่ตั้งอำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	79,461,000	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
4	อาคารพาณิชย์ 2 คูหา พื้นที่ 42.40 ตารางวา เลขที่ 116/27- 28 ติดถนนสุดบรรทัด ตำบลปากเพรียว อำเภอเมือง สระบุรี จังหวัดสระบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	1,326,330	เป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน
5	อาคารโรงจอดรถพร้อมที่พัก พื้นที่ 94.00 ตารางวา เลขที่ 138/17-18 ตำบลหนองแค อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	224,192	ไม่มี
6	อาคารพาณิชย์ 2 คูหา โครงการจักรไพศาล 18 เนื้อที่รวม 36.00 ตารางวา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี	บริษัทเป็น เจ้าของ	2,634,783	ไม่มี

	ประเภทของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
7	อาคารพาณิชย์ 1 คูหา เฉพาะบริเวณชั้นล่าง เนื้อที่ 18.00 ตารางวา เลขที่ 153/3 หมู่ที่ 6 ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	บริษัทเป็นเจ้าของ	535,217	ไม่มี
	รวม		88,767,798	

ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีที่ดินเปล่าเพื่อรอการพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต มีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 104,279,220 บาท โดยมีรายละเอียดที่ดินรอการพัฒนา ดังนี้

	ประเภทของที่ดินรอการพัฒนา	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ราคาประเมิน (บาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	โฉนดเลขที่ 40717 เนื้อที่ 2 ไร่ 1 งาน 5.80 ตารางวา ที่ตั้งแขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร	104,279,220 ¹⁾	104,170,000 ²⁾	6 สิงหาคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน
	รวม	104,279,220	104,170,000			

หมายเหตุ : ¹⁾ เป็นมูลค่าตามบัญชีของที่ดินจำนวน 104.00 ล้านบาท และเป็นค่าออกแบบและรังวัดที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจำนวน 0.28 ล้านบาท

²⁾ อ้างอิงราคาที่ดินเปล่าตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และวิธีสมมติฐานการพัฒนา โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายสุรพงษ์ ตรีสุกัล ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.034

สิทธิประโยชน์การใช้

สิทธิประโยชน์การใช้ ได้แก่ สิทธิที่เกิดขึ้นจากการเข้าซื้อภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน โดยบริษัทมีสิทธิภายใต้สัญญาเช่าซื้อได้แก่รถยนต์ของผู้บริหารจำนวน 1 คัน โดยมีมูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 1,198,034 บาท

สิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีรายการสิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 741,532 บาท โดยรายการดังกล่าว ได้แก่ สิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ จำนวนเท่ากับ 211,520 บาท และค่าแฟรนไชส์ร้านกาแฟ Café Amazon และร้าน Puff & Pie จำนวนเท่ากับ 530,012 บาท

สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญดังนี้

สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร :

บริษัทได้มีการทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างอาคารบ้านจัดสรรในแต่ละโครงการ โดยการว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างบ้านจัดสรรจะว่าจ้างผู้รับเหมาหลายๆ ราย เพื่อทยอยก่อสร้างบ้านครั้งละประมาณ 2-10 หลัง(ขึ้นกับประเภทบ้าน) จึงทำให้มีสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างในหลายฉบับในแต่ละโครงการ โดยมีลักษณะของสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างที่สำคัญดังนี้

● สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร

- | | | |
|---------------------|---|---|
| คู่สัญญา | : | ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้ว่าจ้าง”
ฝ่ายที่ 2 : ผู้รับเหมา หรือ “ผู้รับจ้าง” |
| ชื่อสัญญา | : | สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร |
| สาระสำคัญของสัญญา | : | “ผู้ว่าจ้าง” ตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำการก่อสร้างอาคารบ้านจัดสรรจำนวนยูนิตตามที่ระบุในสัญญา โดยระบุชื่อโครงการ แปลงเลขที่ ที่ตั้งโครงการในสัญญา |
| ระยะเวลาของสัญญา | : | ระยะเวลาของสัญญาขึ้นอยู่กับจำนวนยูนิตที่จ้างเหมาก่อสร้างและประเภทของอาคาร |
| ค่าจ้างเหมาตามสัญญา | : | 1. การว่าจ้างตามสัญญา มี 2 ประเภท คือผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างตกลงจ้างเหมาเฉพาะค่าแรงงานรวมค่าไม้แบบ ลวดเชื่อม ตะปู ลวดเหล็ก และวัสดุสิ้นเปลืองอื่น ๆ และการจ้างแบบเหมารวม
2. แบ่งชำระเป็นงวดๆ ประมาณ 6-10 งวด ตามขั้นความสำเร็จของงานในแต่ละขั้นตอนงานก่อสร้าง
3. ผู้ว่าจ้างหักเงินค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของค่าจ้างแต่ละงวด เพื่อเป็นหลักประกันในการรับประกันผลงาน หากภายใน 3 เดือน ไม่ปรากฏความเสียหายจากงานที่จ้าง ผู้ว่าจ้างจะคืนเงินค่าประกันที่ได้หักไว้ให้แก่ผู้รับจ้าง
4. หากผู้รับจ้างทำงานไม่แล้วเสร็จตามสัญญา ผู้รับจ้างตกลงให้ผู้ว่าจ้างคิดค่าปรับวันละ 1,000 บาท ต่อหลัง โดยปรับเป็นรายวัน นับตั้งแต่วันที่เลยกำหนดระยะเวลาตามสัญญา |

- การบอกเลิกสัญญา การ
เรียกค่าเสียหาย
1. ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีหากผู้รับจ้างทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง
 2. หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานที่จ้างให้แล้วเสร็จได้ตามกำหนด หรืองานที่ผู้รับจ้างทำไม่ถูกต้องตามแบบที่ตกลงไว้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเรียกค่าเสียหายได้
- เงื่อนไขที่สำคัญอื่น :
- ผู้ว่าจ้าง มีอำนาจสั่งหยุดงานที่จ้างได้ เมื่อเห็นว่างานที่ผู้รับจ้างทำนั้น ไม่ถูกต้องตามแบบแปลน และผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์ระงับหรือไม่จ่ายค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างไม่แก้ไข ซ่อมแซมส่วนที่เสียหายหรือบกพร่อง ตามที่ผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนของผู้ว่าจ้างได้แจ้งให้ผู้รับจ้างทราบไม่ว่าด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษร
 - ผู้รับจ้างไม่สามารถโอนงาน หรือนำงานส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดตามสัญญานี้ไปให้ผู้อื่นรับจ้างช่วงได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ว่าจ้าง

สัญญาให้เช่าอาคารพาณิชย์ :

บริษัทได้มีการทำสัญญาให้เช่าอาคารพาณิชย์ในหลายแห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โดยมีรายละเอียดของสัญญาการให้เช่าอาคารพาณิชย์ในแต่ละสัญญา ดังนี้

● สัญญาให้เช่าอาคารพาณิชย์ 1 คูหา เพื่อใช้เป็นสำนักงานกับบริษัท ไพศาลพิพัช จำกัด

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้ให้เช่า”
ฝ่ายที่ 2 : บริษัท ไพศาลพิพัช จำกัด หรือ “ผู้เช่า”
- ชื่อสัญญา : สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์
- วันที่ลงนาม : 1 มกราคม 2563
- สาระสำคัญของสัญญา : ผู้เช่าตกลงเช่าและผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าพื้นที่ชั้น 1 ของอาคารพาณิชย์ 1 คูหา เนื้อที่ดิน 18 ตารางวา บ้านเลขที่ 153/5 หมู่ที่ 6 ตำบลบางขุน อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี พร้อมเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องปรับอากาศ
- เงื่อนไขที่สำคัญ
- ในการเช่าทรัพย์สิน ผู้เช่าจะใช้เพื่อกิจการเป็นสำนักงานของผู้เช่าเท่านั้น หากผู้เช่านำไปใช้ในกิจการอื่นนอกเหนือจากสำนักงาน ผู้เช่าต้องทำหนังสือแจ้งมายังผู้ให้เช่า และจะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนจึงจะสามารถดำเนินการได้
 - ผู้เช่าตกลงว่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วง และผู้เช่าต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของโครงการ หรือนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร
 - เมื่อสัญญาเช่าครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญา หากผู้เช่าประสงค์จะเช่าทรัพย์สินดังกล่าวนี้ต่อไปอีก ผู้เช่าต้องแจ้งความประสงค์มายังผู้ให้เช่าล่วงหน้าก่อนสิ้นระยะเวลาตามสัญญาไม่น้อยกว่า 60 วัน
 - ถ้าผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญาไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที
- ค่าเช่าและค่าบริการ : ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 10,000 บาท มีกำหนดชำระค่าเช่าทุกวันที่ 1 ของทุกเดือน โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563
- ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563

● สัญญาให้เช่าอาคารพาณิชย์ 2 คูหา เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขากับบริษัทหลักทรัพย์แห่งหนึ่ง

คู่สัญญา	: ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักร ไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายที่ 2 : บริษัทหลักทรัพย์แห่งหนึ่ง หรือ “ผู้เช่า”
ชื่อสัญญา	: สัญญาเช่าอาคารพร้อมบันทึกแนบท้ายสัญญาเช่าอาคาร
วันที่ลงนาม	: 1 ตุลาคม 2563
สาระสำคัญของสัญญา	: ผู้เช่าตกลงเช่าและผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าอาคารจำนวน 2 คูหา เลขที่ 116/27-28 ถนนสุขุมวิท ตำบลปากเพรียว อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี <u>เงื่อนไขที่สำคัญ</u> <ul style="list-style-type: none">- ผู้เช่าจะโอนสิทธิการเช่า ตามสัญญาฉบับนี้ไปให้กับบุคคลอื่นใด หรือนำทรัพย์สินที่เช่าออกให้บุคคลภายนอกเช่าช่วงไม่ได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า- กรณีผู้เช่าประสงค์จะต่อสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องแจ้งความประสงค์มายังผู้ให้เช่าล่วงหน้าก่อนสิ้นระยะเวลาตามสัญญาไม่น้อยกว่า 60 วัน- หากผู้เช่าผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดและผู้ให้เช่าได้แจ้งให้ผู้เช่าทำการแก้ไขภายในกำหนดระยะเวลาแล้ว หากปรากฏว่าผู้เช่าไม่ได้ทำการแก้ไขให้ถูกต้อง ให้ถือว่าสัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าและผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ถือว่าผู้เช่าผิดสัญญา และส่งมอบการครอบครองทรัพย์สินที่เช่าให้กับผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย
ค่าเช่าและค่าบริการ	: ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 23,000 บาท(สุทธิจากภาษีหัก ณ ที่จ่าย) มีกำหนดชำระค่าเช่าทุกวันที่ 10 ของทุกเดือน โดยเริ่มชำระครั้งแรกเดือน ธันวาคม 2563
ระยะเวลาสัญญา	: สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2563 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564

● สัญญาให้เช่าอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เพื่อใช้เป็นสำนักงานกับบริษัทแห่งหนึ่ง

คู่สัญญา	: ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักร ไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายที่ 2 : บริษัทแห่งหนึ่ง หรือ “ผู้เช่า”
ชื่อสัญญา	: สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์
วันที่ลงนาม	: 7 พฤศจิกายน 2563
สาระสำคัญของสัญญา	: ผู้เช่าตกลงเช่าและผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา บ้านเลขที่ 77/35 หมู่ที่ 4 ตำบลบึง อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี พร้อมเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องปรับอากาศ <u>เงื่อนไขที่สำคัญ</u> <ul style="list-style-type: none">- ในการเช่าทรัพย์สิน ผู้เช่าจะใช้เพื่อกิจการเป็นสำนักงานของผู้เช่าเท่านั้น หากผู้เช่านำไปใช้ในกิจการอื่นนอกเหนือจากสำนักงาน ผู้เช่าต้องทำหนังสือแจ้งมายังผู้ให้เช่า และจะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนจึงจะสามารถดำเนินการได้- ผู้เช่าตกลงว่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงไม่ว่าโดยนิตินัย หรือพฤตินัยก็ตาม และผู้เช่าต้องปฏิบัติตามกฎ ระเบียบของโครงการ หรือนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

- ผู้เช่าจะต้องเป็นผู้ชำระค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าโทรศัพท์ของทรัพย์สินที่เช่าเองทั้งหมด
 - ถ้าผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญาไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที
- ค่าเช่าและเงินประกัน : - ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 7,000 บาท มีกำหนดชำระค่าเช่าทุกวันที่ 7 ของทุกเดือน โดยเริ่มชำระค่าเช่าเดือนแรกนับตั้งแต่วันที่เริ่มสัญญาเช่า
- ผู้เช่าจึงตกลงมอบเงินประกันเป็นเงิน 14,000 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า เพื่อเป็นหลักประกันว่าผู้เช่าจะปฏิบัติตามสัญญาฉบับนี้ หากผู้เช่าผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิเรียกค่าเสียหายหรือหนี้เงินใดๆ โดยหักเงินจากเงินประกันสัญญาดังกล่าวได้ทันที
- ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 7 พฤศจิกายน 2563 ถึงวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2564

กรรมกรรมประกันอสังหาริมทรัพย์ :

บริษัทได้มีการทำกรรมกรรมประกันอสังหาริมทรัพย์และการประกันภัยต่าง ๆ เพิ่มเติมของอาคารสำนักงานเลขที่ 153/3 หมู่ที่ 6 ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี โดยมีรายละเอียดของกรรมกรรมประกันอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

● กรรมกรรมประกันอสังหาริมทรัพย์อาคารสำนักงาน

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักร ไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เช่าประกัน” หรือ “บริษัทฯ”
ฝ่ายที่ 2 : บริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง หรือ “ผู้รับประกัน”
- วันทำสัญญาประกันภัย : 17 เมษายน 2561
- ระยะเวลาประกันภัย : ระยะเวลาประกันภัยมีกำหนดระยะเวลา 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 17 เมษายน 2561 ถึงวันที่ 17 เมษายน 2564)
- ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย : สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) ของอาคารสำนักงานเลขที่ 153/3 หมู่ที่ 6 ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี รวมส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร อาคารย่อย รั้ว กำแพง และประตู เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ รวมทั้งทรัพย์สินส่วนตัวที่มีได้อยู่ในขอบข่ายของกรรมกรรม
- ขอบเขตการรับประกัน : - ไฟไหม้ รวมถึงไฟไหม้ที่เกิดจากเครื่องใช้ไฟฟ้า
- ภัยลมพายุ
- ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด
- ภัยจากลูกเห็บ
- ภัยเนื่องจากน้ำ ไม่รวมน้ำท่วม
- ภัยการเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ
- ภัยจากอากาศยาน
- ภัยจากการระเบิด
- ภัยจากการนัดหยุดงาน
- วงเงินคุ้มครอง : 8,000,000 บาท
- เบี้ยประกันภัย : 26,000 บาท

สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน :

บริษัทมีการทำสัญญาการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินหลายฉบับ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีสัญญาที่สำคัญดังนี้

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินเบิกเกินบัญชี	40.00 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> - จะทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจ ได้แก่ เงินฝากสะสมทรัพย์ บัญชีเลขที่ 165-5-97178-4 กรรมสิทธิ์ของ บริษัท ไพศาลพิพัช จำกัด เป็นประกัน - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน - บริษัท ไพศาลพิพัช จำกัด ค้ำประกันเต็มวงเงิน 	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากบริษัททำผิดสัญญาเบิกเกินบัญชี หรือมีเหตุผิดนัด สถาบันการเงินมีสิทธิเรียกร้องให้บริษัทชำระเงินเบิกเกินบัญชีคืนได้ทั้งหมดก่อนกำหนด
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินเบิกเกินบัญชี	17.00 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> - จดจำนอง โฉนดที่ดิน เลขที่ 26931 ตำบลมิตรภาพ อำเภอฉะเชิงเทรา จังหวัดสระบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของ บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน 	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากบริษัททำผิดสัญญาเบิกเกินบัญชี หรือมีเหตุผิดนัด สถาบันการเงินมีสิทธิเรียกร้องให้บริษัทชำระเงินเบิกเกินบัญชีคืนได้ทั้งหมดก่อนกำหนด
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินเบิกเกินบัญชี (ทำตั้งแต่ในนามบริษัท เอเชียชนสินลิซซิ่ง จำกัด ปัจจุบันถูกโอนไปรวมกับบัญชีเบิกเงินเกินบัญชีวงเงิน 17.00	5.00 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> - จดจำนองลำดับสอง โฉนดที่ดิน เลขที่ 23539 ตำบลบ้านกลาง (บ้านใหม่) อำเภอเมืองปทุมธานี (เชียงใหม่) จังหวัดปทุมธานี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง 	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากบริษัททำผิดสัญญาเบิกเกินบัญชี หรือมีเหตุผิดนัด สถาบันการเงินมีสิทธิเรียกร้องให้บริษัทชำระเงิน

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
	ล้านบาท และวงเงิน 40.00 ล้าน บาท)		กรรมสิทธิ์ของ นายวีระพันธ์ จักร ไพศาล		เบิกเงินบัญชีคืนได้ทั้งหมดก่อน กำหนด
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินเบิกเงินบัญชี (ทำตั้งแต่ใน นามบริษัท เอเชียนสินลิซซิ่ง จำกัด ปัจจุบันถูกโอนไปรวมกับ บัญชีเบิกเงินเงินบัญชีวงเงิน 17.00 ล้านบาท และวงเงิน 40.00 ล้าน บาท)	2.00 ล้านบาท	- จดจำนองลำดับสอง โฉนดที่ดิน เลขที่ 23539 ตำบลบ้านกลาง (บ้านใหม่) อำเภอเมืองปทุมธานี (เชิงรกร) จังหวัดปทุมธานี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของ นายวีระพันธ์ จักร ไพศาล	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากบริษัททำผิดสัญญาเบิกเงินบัญชี หรือมีเหตุผิดนัด สถาบันการเงินมี สิทธิเรียกร้องให้บริษัทชำระเงิน เบิกเงินบัญชีคืนได้ทั้งหมดก่อน กำหนด
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินเบิกเงินบัญชี (ทำตั้งแต่ใน นามบริษัท เอเชียนสินลิซซิ่ง จำกัด ปัจจุบันถูกโอนไปรวมกับ บัญชีเบิกเงินเงินบัญชีวงเงิน 17.00 ล้านบาท และวงเงิน 40.00 ล้าน บาท)	3.00 ล้านบาท	- นายวีระพันธ์ จักรไพศาล นางสุนันทา จักรไพศาล เป็นผู้ค้ำประกัน - จดจำนอง ที่ดินโฉนดเลขที่ 15288 15289 ตำบลหนองแค(นาเรียง) อำเภอ หนองแค จังหวัดสระบุรี พร้อมสิ่ง ปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของนาย วีระพันธ์ จักรไพศาล	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากบริษัททำผิดสัญญาเบิกเงินบัญชี หรือมีเหตุผิดนัด สถาบันการเงินมี สิทธิเรียกร้องให้บริษัทชำระเงิน เบิกเงินบัญชีคืนได้ทั้งหมดก่อน กำหนด
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินเบิกเงินบัญชี (ทำตั้งแต่ใน นามบริษัท เอเชียนสินลิซซิ่ง จำกัด ปัจจุบันถูกโอนไปรวมกับ บัญชีเบิกเงินเงินบัญชีวงเงิน 17.00 ล้านบาท และวงเงิน 40.00 ล้าน บาท)	3.00 ล้านบาท	- นายวีระพันธ์ จักรไพศาล นางสุนันทา จักรไพศาล เป็นผู้ค้ำประกัน - จดจำนองลำดับสอง โฉนดที่ดิน เลขที่ 23539 ตำบลบ้านกลาง (บ้านใหม่) อำเภอเมืองปทุมธานี (เชิงรกร) จังหวัดปทุมธานี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของ นายวีระพันธ์ จักร ไพศาล	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากบริษัททำผิดสัญญาเบิกเงินบัญชี หรือมีเหตุผิดนัด สถาบันการเงินมี สิทธิเรียกร้องให้บริษัทชำระเงิน เบิกเงินบัญชีคืนได้ทั้งหมดก่อน กำหนด

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
			- จดจำนอง ที่ดิน โฉนดเลขที่ 15288 15289 ตำบลหนองแค(นาเรียง) อำเภอ หนองแค จังหวัดสระบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของนาย วีระพันธ์ จักรไพศาล		
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	วงเงินกู้ระยะยาว ชำระคืนภายใน 60 เดือน	70.00 ล้านบาท	- จดจำนอง โฉนดที่ดินเลขที่ 16121, 40717 ตำบลคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของ บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกัน เต็มวงเงิน	- แหล่งเงินทุนในการซื้อที่ดิน ซอย นวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	- หากบริษัทผิดนัดชำระหนี้ หรือ กระทำผิดตามสัญญาเงินกู้ สถาบันการเงินมีสิทธิระงับการเบิกจ่ายเงินกู้ ส่วนที่เหลือโดยไม่ต้องบอกกล่าวล่วงหน้า
สถาบันการเงิน แห่งที่ 2	วงเงินเบิกเกินบัญชี (ทำตั้งแต่ใน นามบริษัท เอเชียนสินลิซซิ่ง จำกัด)	6.50 ล้านบาท	- จดจำนองที่ดิน โฉนดเลขที่ 51902, 51905, 51906, 6575 ตำบลปากเพรียว, ปากเพรียว(ปากเข้าसान) อำเภอเมือง สระบุรี จังหวัดสระบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของนายวีระพันธ์ จักรไพศาล - จดจำนองที่ดิน โฉนดเลขที่ 24735, 51897, 51898, 51899, 51900 ตำบล ปากเพรียว อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัด สระบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- ไม่มีเงื่อนไขสำคัญ

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
			กรรมสิทธิ์ของนายวีระพันธ์ จักรไพศาล และนางสุนันทา จักรไพศาล - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล นางสุนันทา จักรไพศาล เป็นผู้ค้ำประกัน		
สถาบันการเงิน แห่งที่ 3	วงเงินเบิกเกินบัญชี	10.00 ล้านบาท	- จะทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจ ได้แก่ เงินฝากประจำ บัญชีเลขที่ 040-3-84994-4/001 กรรมสิทธิ์ของ บริษัท ไพศาลพิพัช จำกัด เป็นประกัน - บริษัท ไพศาลพิพัช จำกัด ค้ำประกันเต็มวงเงิน	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากเกิดเหตุผิดสัญญา หรือบริษัททำผิดสัญญาเบิกเงินเกินบัญชี จะถือว่าหนี้ตามสัญญาเบิกเกินบัญชีครบกำหนดชำระทันที และ/หรือสถาบันการเงินสามารถยกเลิกวงเงินเบิกเกินบัญชีได้ทันที
สถาบันการเงิน แห่งที่ 3	วงเงินเบิกเกินบัญชี (ทำตั้งแต่นามบริษัท เอเชียนสินลิสซิ่ง จำกัด)	7.00 ล้านบาท	- จดจำนองที่ดินโฉนดเลขที่ 26931 ตำบลมิตรภาพ อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน	- เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท	- หากเกิดเหตุผิดสัญญา หรือบริษัททำผิดสัญญาเบิกเงินเกินบัญชี จะถือว่าหนี้ตามสัญญาเบิกเกินบัญชีครบกำหนดชำระทันที และ/หรือสถาบันการเงินสามารถยกเลิกวงเงินเบิกเกินบัญชีได้ทันที

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
สถาบันการเงิน แห่งที่ 4	สัญญาวงเงินสินเชื่อ ประกอบไปด้วย - วงเงินเบิกเกินบัญชี - วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน - วงเงินสินเชื่อขายลดลูกหนี้ - วงเงินค้ำประกันผู้ส่งออก - วงเงินกู้แบบเบิกเกินบัญชีระหว่างวัน - วงเงินรับซื้อลด/รับโอนบัตรภาษี (Tax Card) - วงเงินผ่านเช็ค - วงเงินสินเชื่ออื่นๆ	250.00 ล้านบาท	- จัดจ้างที่ดินโฉนดเลขที่ 11799, 40404, 40406 ตำบลบางพูน อำเภอมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง กรรมสิทธิ์ของบริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) วงเงินจำนวน 250.00 ล้านบาท - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันจำนวน 32.00 ล้านบาท - นายณัฐพงษ์ จักรไพศาล ค้ำประกันจำนวน 32.00 ล้านบาท - บัญชีเงินฝากของนายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันจำนวน 80.00 ล้านบาท	- เพื่อนำไปชำระหนี้เงินกู้ระยะยาว สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ที่กู้ยืมมาเพื่อนำไปชำระค่าที่ดินโครงการรังสิต - จ่ายคืนชำระหนี้เงินกู้ตัวแลกเงินคุณวีระพันธ์ ที่กู้ยืมมาเพื่อชำระค่าที่ดินโรงโม่ - เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท	- ไม่มีเงื่อนไขสำคัญ
	เงินกู้ระยะสั้นโดยใช้ตัวสัญญาใช้เงิน	32.00 ล้านบาท		- เพื่อนำไปชำระหนี้เงินกู้ระยะยาว สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ที่กู้ยืมมาเพื่อนำไปชำระค่าที่ดินโครงการรังสิต	- ไม่มีเงื่อนไขสำคัญ
	เงินกู้ระยะสั้นตัวสัญญาใช้เงิน	40.00 ล้านบาท		- จ่ายคืนชำระหนี้เงินกู้ตัวแลกเงินคุณวีระพันธ์ ที่กู้ยืมมาเพื่อชำระค่าที่ดินโรงโม่ และบางส่วนใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	- สถาบันการเงินสามารถจำหน่ายตัวโอนตัว สลากหลังตัว โอนหนี้หรือโอนสิทธิเรียกร้องตามสัญญานี้ไปให้แก่บุคคลอื่นเมื่อใดก็ได้ โดยจะบอกกล่าวบริษัทหรือให้บริษัทยินยอมหรือไม่ก็ได้
	วงเงินเบิกเกินบัญชี	40.00 ล้านบาท			- ถึงแม้วงเงินเบิกเกินบัญชีจะเหลืออยู่ บริษัทตกลงยินยอมให้สถาบันการเงิน

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
					ระงับการเบิกเงินบัญชีโดยไม่ต้องแจ้งให้บริษัททราบ นอกจากนี้สถาบันการเงินมีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ และสามารถเรียกร้องให้บริษัทชำระจำนวนเงินเบิกเงินบัญชีพร้อมดอกเบี้ยค้างชำระเมื่อใดก็ได้
สถาบันการเงิน แห่งที่ 5	เงินกู้ระยะยาว ประกอบไปด้วย		<ul style="list-style-type: none"> - จดจำนองโฉนดที่ดินเลขที่ 9278 ตำบลหนองช้างคอก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน - นายณัฐพงษ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน - นางสาวสุนิสา จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน 	- เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการซื้อที่ดินพัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภคและค่าก่อสร้างของโครงการเฟิร์น	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจะต้องไม่เปลี่ยนแปลงการดำเนินงานกิจการอันเป็นกิจการหลักที่ก่อให้เกิดรายได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากสถาบันการเงินเป็นลายลักษณ์อักษร - คุณวีระพันธ์ รวมทั้งภรรยาและบุตรจะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทรวมกันไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้วของบริษัท
	- เงินกู้ค่าที่ดิน	60.00 ล้านบาท			
	- เงินกู้ค่าก่อสร้างทาว์นเฮาส์และอาคารพาณิชย์	147.20 ล้านบาท			
	- เงินกู้ค่าก่อสร้างถนน	8.70 ล้านบาท			
	- เงินกู้ค่าก่อสร้างรั้วรอบโครงการ	1.10 ล้านบาท			
	รวม	217.00 ล้านบาท			
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan)	12.00 ล้านบาท	- นายวีระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน	- จ่ายชำระหนี้เงินเบิกเงินบัญชี	- ไม่มีเงื่อนไขสำคัญ

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
สถาบันการเงิน แห่งที่ 3	สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan)	1.80 ล้านบาท	- จัดจ้างองล่าดับสอง ที่ดินโฉนดเลขที่ 31504 และเลขที่ 31505 ตำบลปากเพรียว อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี	- จ่ายชำระหนี้เงินเบิกเกินบัญชี	- ไม่มีเงื่อนไขสำคัญ
สถาบันการเงิน แห่งที่ 6	เงินกู้ยืมระยะยาว ประกอบด้วย - เงินกู้ค่าที่ดิน - เงินกู้ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค - เงินกู้ค่าก่อสร้างบ้าน วงเงินเบิกเกินบัญชี วงเงินค้ำประกัน รวมวงเงิน	 32.50 ล้านบาท 19.50 ล้านบาท 95.50 ล้านบาท 3.00 ล้านบาท 30.00 ล้านบาท 180.50 ล้านบาท	- จัดจ้างองโฉนดที่ดินเลขที่ 52901 ตำบลตะเคียนเตี้ย อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายวิระพันธ์ จักรไพศาล ค้ำประกัน เต็มวงเงิน - นายณัฐพงษ์ จักรไพศาล ค้ำประกัน เต็มวงเงิน - นางสาวสุนิสา จักรไพศาล ค้ำประกัน เต็มวงเงิน	- เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการซื้อที่ดิน พัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภค และค่าก่อสร้างของโครงการแคนนา	- ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุนไว้ในอัตราไม่เกิน 2:1

สัญญาแฟรนไชส์ร้านกาแฟแห่งหนึ่ง :

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “แฟรนไชซี”
(ผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ตามสัญญานี้)
ฝ่ายที่ 2 : บริษัทเจ้าของแฟรนไชส์ร้านกาแฟแห่งหนึ่ง หรือ “แฟรนไชซอร์”
(ผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์ตามสัญญานี้)
- ชื่อสัญญา : สัญญาแฟรนไชส์ ร้านกาแฟแห่งหนึ่ง
- การให้สิทธิ : แฟรนไชซอร์ตกลงอนุญาตและแฟรนไชซีตกลงรับอนุญาตเป็นผู้ดำเนินธุรกิจร้านแฟรนไชส์จำนวน 1 แห่ง ที่โครงการ Fern Rest Stop ตั้งอยู่เลขที่ 31 หมู่ที่ 7 ตำบลข้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดในสัญญานี้
- อายุสัญญา การต่ออายุ : - แฟรนไชซี มีหนังสือแจ้งความจำเป็นในการขอต่ออายุสัญญาแฟรนไชซอร์ทราบล่วงหน้า
สัญญา และค่าต่ออายุ ไม่น้อยกว่าเก้าสิบ (90) วัน ก่อนครบกำหนดอายุสัญญานี้
- สัญญา : - แฟรนไชซี จะต้องชำระค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงมาตรฐานตามที่แฟรนไชซอร์กำหนด
- ค่าธรรมเนียม และค่า : 1) ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee) ตามที่แฟรนไชซอร์กำหนด
สิทธิ : 2) ค่าสิทธิ (Royalty) อัตราร้อยละ สาม (3%) ของ “ยอดขายรายเดือน” โดยชำระเดือนละ
หนึ่ง (1) ครั้งทุกวันที่ 25 ของเดือนถัดไป
3) ค่าการตลาด (Marketing Fee) อัตราร้อยละ สาม (3%) ของ “ยอดขายรายเดือน” โดยชำระ
เดือนละ หนึ่ง (1) ครั้งทุกวันที่ 25 ของเดือนถัดไป
- ข้อตกลงเกี่ยวกับ : - แฟรนไชซี ตกลงว่าจะไม่นำสิทธิตามสัญญานี้ไปว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนไปวางเป็น
“ระบบแฟรนไชส์ Café
Amazon” หลักประกันหรือก่อภาระติดพันใดๆ เหนือสิทธิตามสัญญานี้
- แฟรนไชซี จะไม่นำ “ระบบแฟรนไชส์นี้” ไปใช้ประโยชน์ทั้งทางตรงและ ทางอ้อม
นอกเหนือจากที่ได้รับอนุญาตตามสัญญานี้ รวมทั้งจะไม่นำไปใช้ในสถานที่อื่น
นอกจาก “สถานที่ตั้ง” ตามสัญญานี้ มิฉะนั้นแฟรนไชซอร์บอกเลิกสัญญานี้ได้ทันที
- แฟรนไชซี ต้องปฏิบัติตาม “ระบบแฟรนไชส์นี้” และเงื่อนไขที่กำหนดใน
สัญญานี้โดยเคร่งครัด
- แฟรนไชซี จะไม่บอกเลิกแก้ไขเปลี่ยนแปลงสัญญาประกันภัย เว้นแต่จะได้รับความยินยอม
ล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากแฟรนไชซอร์

สัญญาจ้างที่ปรึกษาจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) :

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้ว่าจ้าง”
ฝ่ายที่ 2 : บริษัทที่ปรึกษาด้านผลกระทบสิ่งแวดล้อมแห่งหนึ่ง หรือ “ผู้รับจ้าง”
- วันทำสัญญา : 3 กุมภาพันธ์ 2563
- ขอบเขตการว่าจ้าง : “ผู้ว่าจ้าง” ตกลงว่าจ้าง และ “ผู้รับจ้าง” ตกลงรับจ้างจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบ
สิ่งแวดล้อมโครงการ JPS CONDO รังสิต
- อัตราค่าจ้าง : 1,150,000 บาท (หนึ่งล้านหนึ่งแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) โดยแบ่งชำระตามงวดงาน
- การเริ่มงานและการ : สัญญานี้เริ่มมีผลใช้บังคับทันที เมื่อคู่สัญญาลงนามร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรแล้ว “ผู้รับจ้าง”
สิ้นสุดของงาน

- การบอกเลิกสัญญา : นอกจากสิทธิบอกเลิกสัญญาตามกฎหมายแล้ว คู่สัญญามีสิทธิจะบอกเลิกสัญญาข้างนี้ได้ ในกรณีใดกรณีหนึ่งดังต่อไปนี้
- 1) เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดไม่ปฏิบัติตาม หรือละเมิดสัญญาข้างข้อใดข้อหนึ่งหรือหลายข้อ คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ โดยทำเป็นหนังสือบอกกล่าวล่วงหน้า 30 วัน
 - 2) “ผู้รับจ้าง” มีสิทธิขอเลิกสัญญาข้างนี้ได้ หากปรากฏว่า “ผู้ว่าจ้าง” ไม่ชำระเงินค่าจ้างตามที่กำหนด
 - 3) ในกรณีที่ “ผู้รับจ้าง” ไม่ดำเนินการตามแผนการทำงาน หรือตามข้อตกลง หรือตามประสงค์ของ “ผู้ว่าจ้าง” หรือ “ผู้รับจ้าง” มิได้มีความตั้งใจจริงในการทำงานที่จ้าง หรือ “ผู้ว่าจ้าง” เห็นว่าความก้าวหน้าของงานที่จ้าง มิได้เป็นไปตามแผนการทำงาน “ผู้ว่าจ้าง” มีสิทธิบอกเลิกสัญญาข้างได้
 - 4) ในกรณีที่ “ผู้ว่าจ้าง” ดำเนินการก่อสร้างอาคารของโครงการ JPS CONDO (ยกเว้นกรณีการปรับถมที่ดิน) ก่อนรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ได้รับความเห็นชอบจากสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

นโยบายการลงทุนของบริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

การลงทุน หมายถึง การลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ หรือการลงทุนในโครงการต่าง ๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตหรือเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงและชำนาญ นอกจากนั้น จะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ สำหรับนโยบายการลงทุน สามารถกำหนดแนวทางการปฏิบัติงาน ได้ดังต่อไปนี้

1. การลงทุนในโครงการต่างๆ

การลงทุนในโครงการต่าง ๆ ต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ของบริษัท

- 1.1 บริษัทต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ผลตอบแทนที่จะได้รับ และระยะเวลาในการคืนทุนสำหรับการลงทุนในโครงการต่าง ๆ
- 1.2 ควรมีการระบุให้ชัดเจนว่าหากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงผลตอบแทนของโครงการ หากไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ต้องการควรที่จะชะลอ หรือยกเลิกการลงทุนในโครงการนั้นๆ
- 1.3 บริษัทต้องจัดให้มีการประเมินความเสี่ยงจากการลงทุนโดยผู้เชี่ยวชาญ และต้องจัดให้มีการทำ Due Diligence ในทุกครั้ง
- 1.4 การลงทุนในโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ต้องได้รับการอนุมัติตามคู่มืออำนาจดำเนินการและคณะกรรมการบริษัท
 - 1.1 บริษัทต้องประเมินความคล่องตัวในการแปลงเงินลงทุนมาเป็นเงินสด
 - 1.2 บริษัทต้องประเมินความเชี่ยวชาญของบริษัทและความพร้อมของบุคลากรทั้งในส่วนของบริษัท และผู้ร่วมทุน
 - 1.3 บริษัทต้องทำการประเมินปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับภาวะภาษีที่บริษัทต้องรับผิดชอบและปฏิบัติตาม
 - 1.8 บริษัทต้องมีการพิจารณาเงื่อนไขด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้งกรณีที่เป็นการลงทุนในประเทศและต่างประเทศ
 - 1.9 กรณีลงทุนในต่างประเทศ บริษัทต้องพิจารณาเสถียรภาพทางการเมืองของประเทศที่บริษัทต้องการไปลงทุน

2. การลงทุนในหลักทรัพย์ ตราสารทางการเงิน เงินฝากธนาคาร

หากบริษัทมีกระแสเงินสดส่วนเกินจากการลงทุนในโครงการต่างๆ และจากการเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท บริษัทจะบริหารสภาพคล่องส่วนเกินดังกล่าว โดยพิจารณาการลงทุนในหลักทรัพย์ ตราสารทางการเงิน และเงินฝากธนาคาร ตามนโยบายการลงทุน ดังนี้

- 2.1 การลงทุนในหลักทรัพย์ ตราสารทางการเงิน เงินฝากธนาคารต้องมีการวิเคราะห์ผลตอบแทนที่จะได้รับและมีการนำเสนอให้มีการอนุมัติตามคู่มืออำนาจดำเนินการ
- 2.2 การบันทึกรายการที่เกี่ยวข้องการลงทุนในหลักทรัพย์ ตราสารทางการเงิน เงินฝากธนาคารต้องได้รับการบันทึกบัญชีอย่างถูกต้องและครบถ้วนและเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
- 2.3 บริษัทต้องประเมินความคล่องตัวในการแปลงเงินลงทุนในหลักทรัพย์ ตราสารทางการเงิน เงินฝากธนาคารมาเป็นเงินสด
- 2.4 การขายหลักทรัพย์ต้องได้รับการอนุมัติตามคู่มืออำนาจดำเนินการของบริษัท
- 2.5 เอกสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างๆ ควรจัดเก็บในตู้เก็บนิรภัยที่มีความปลอดภัยอย่างเพียงพอ และมีการควบคุมดูแลการเข้าถึงอย่างเข้มงวด โดยผู้มีหน้าที่ดูแล และเก็บรักษาเท่านั้น ตลอดจนมีการตรวจนับจำนวน และยอดคงเหลือ เปรียบเทียบความถูกต้องตรงกันกับยอดคงเหลือที่ได้บันทึกไว้ในระบบงานอย่างสม่ำเสมอ
- 2.6 บริษัทต้องจัดให้มีการประเมินผลการลงทุน โดยพิจารณาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ไม่ประสบความสำเร็จ รายการข้อผิดพลาดจากการดำเนินการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างๆ และการรายงานผลการลงทุนที่แสดงมูลค่าและผลตอบแทนของเงินลงทุนคลาดเคลื่อนไปจากข้อเท็จจริง รวมถึงการตรวจสอบการจัดประเภทของเงินลงทุนแต่ละรายการว่ามีความถูกต้องตรงกับข้อเท็จจริง และสอดคล้องกับความตั้งใจในการถือเงินลงทุนดังกล่าว

รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ที่บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด (“MTS”) ใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 169,086,213 บาท โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ดังนี้

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
1	อาคารสำนักงานขาย	MTS เป็นเจ้าของ	1,841,251	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน
2	ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	MTS เป็นเจ้าของ	166,429,193	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน
3	อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ	MTS เป็นเจ้าของ	364,968	ไม่มี
4	ป้ายโฆษณา	MTS เป็นเจ้าของ	450,801	ไม่มี
	รวม		169,086,213	

อาคารสำนักงานขาย

อาคารสำนักงานขายเป็นอาคารที่ตั้งอยู่ในพื้นที่โครงการไอลด์ส ที่อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิในงบการเงินเท่ากับ 1.84 ล้านบาท โดยอาคารสำนักงานขาย เป็นส่วนหนึ่งของที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่ MTS นำไปจดจำนองค้ำประกันกับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันหนี้สินเบิกเงินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะยาว

ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ประกอบไปด้วย ต้นทุนที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าพัฒนาที่ดินและสาธารณูปโภค และดอกเบี้ยเงินกู้ยืม ที่ใช้ในการพัฒนาโครงการไอลด์สเพื่อขายให้แก่ลูกค้า โดย MTS จะบันทึกต้นทุนค่าพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นต้นทุนขาย โดย MTS ได้นำที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่เป็นต้นทุนค่าพัฒนาโครงการไปจดจำนองค้ำประกันกับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันหนี้สินเบิกเงินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะยาว บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

	ประเภทของต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดิน ที่ตั้งอำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี	128,000,000	MTS เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อระยะสั้นและระยะยาวของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง วงเงิน 212.00 ล้านบาท
2	ต้นทุนพัฒนาที่ดินและระบบสาธารณูปโภค	47,257,866	MTS เป็นเจ้าของ	
3	งานระหว่างก่อสร้าง	94,158,434	MTS เป็นเจ้าของ	
4	ต้นทุนเงินกู้ยืม	5,812,690	MTS เป็นเจ้าของ	
	รวม	275,228,990		
	หัก ต้นทุนขาย	(108,799,797)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน
	ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ สุทธิ	166,429,193	340,449,193 ¹⁾	7 ก.พ. 63

หมายเหตุ : ¹⁾อ้างอิงราคาที่ดินเปล่าตามรายงานการประเมินโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และวิธีสมมติฐานการพัฒนาหรือวิธีมูลค่าคงเหลือ โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายเอกชัย เปลี่ยนโพธิ์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วต.132 โดยใช้ราคาที่ดินของผู้ประเมินราคาอิสระแทนมูลค่าตามบัญชีของที่ดินจำนวน 128.00 ล้านบาท บวกด้วยราคาต้นทุนค่าก่อสร้าง ค่าพัฒนาที่ดิน ค่าสาธารณูปโภคและดอกเบี้ยจ่ายจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 63 และหักต้นทุนขายทั้งหมดเพื่อให้คงเหลือราคาประเมินของสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 63

อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ

อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ ประกอบไปด้วย อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งสำนักงาน ยานพาหนะ คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ที่ใช้ในสำนักงาน โดยบริษัทมีอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เป็นจำนวน ดังนี้

	ประเภทของอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)
1	เครื่องใช้สำนักงาน	23,349
2	เครื่องตกแต่งสำนักงาน	91,282
3	อุปกรณ์สำนักงาน	97,778
4	ยานพาหนะ (ที่ไม่คิดสัญญาเช่าซื้อ)	47,692
5	คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	37,396
6	เครื่องมือเครื่องใช้	67,470
	รวม	364,968

ป้ายโฆษณา

ป้ายโฆษณา เป็นป้ายโฆษณาโครงการไอดีลล์ โดยมีราคาทุนเริ่มแรกจำนวน 0.87 ล้านบาท และมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เป็นจำนวน 0.45 ล้านบาท

สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้องของบริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด (“MTS”)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 MTS มีสัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญดังนี้

สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างทาวเฮาส์ชั้นเดียวโครงการไอดีลล์ พานทอง

MTS ได้มีการทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างอาคารทาวเฮาส์ชั้นเดียวของโครงการไอดีลล์ โดยมีลักษณะของสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างที่สำคัญของผู้รับเหมาแต่ละราย ดังนี้

● สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างทาวเฮาส์ชั้นเดียวในลักษณะจ้างเหมา (Turnkey Project)

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด หรือ “ผู้ว่าจ้าง”
ฝ่ายที่ 2 : ผู้รับเหมาก่อสร้าง หรือ “ผู้รับจ้าง”
- ชื่อสัญญา : สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างทาวเฮาส์ชั้นเดียว โครงการไอดีลล์ พานทอง
- สาระสำคัญของสัญญา : 1. “ผู้ว่าจ้าง” ตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำการก่อสร้างที่พักอาศัยประเภททาวเฮาส์ชั้นเดียว โครงการไอดีลล์ พานทอง จำนวนยูนิตและแปลงเลขที่ตามที่ระบุในสัญญา (ประมาณ 7 ยูนิตต่อสัญญา)
2. ผู้รับจ้างตกลงที่จะเป็นผู้จัดหาแรงงานและวัสดุ เครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์ ตลอดจนวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ ชนิดดี เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานที่จ้างตามสัญญานี้ทั้งหมด
- ระยะเวลาของสัญญา : 1. ระยะเวลาของสัญญาขึ้นอยู่กับจำนวนหลังที่จ้างเหมาก่อสร้าง หากผู้รับจ้างทำงานไม่แล้วเสร็จตามที่กำหนดในสัญญา ผู้รับจ้างตกลงให้ผู้ว่าจ้างคิดค่าปรับวันละ 0.20% ของค่าจ้างทั้งหมด โดยปรับเป็นรายวัน นับตั้งแต่วันที่เลยกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา จนถึงวันที่ผู้รับจ้างส่งมอบงาน
2. หากผู้รับจ้างไม่ลงมือทำงานที่จ้างภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ผู้รับจ้างลงนามในสัญญานับบัดนี้ และมีเหตุให้เชื่อว่าผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จสมบูรณ์ได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอก

ค่าจ้างเหมาตามสัญญา	<p>เลือกสัญญาทันที ผู้รับจ้างต้องคืนเงินมัดจำ และผู้ว่าจ้างมีสิทธิว่าจ้างผู้อื่นทำงานที่จ้างแทนหรือทำงานต่อจากผู้รับจ้างได้</p> <p>1. การจ้างงานตามสัญญานี้ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้างเหมาก่อสร้างทาวน์เฮาส์ตามราคารวมที่ระบุในสัญญา</p> <p>2. การชำระเงินค่าก่อสร้างตามสัญญาจะชำระตามผลงานของผู้รับจ้างเป็นรายงวดตามอัตราร้อยละความสำเร็จของงาน การจ่ายเงินค่าจ้างในแต่ละงวด ผู้ว่าจ้าง มีหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่าย</p> <p>3. ผู้รับจ้าง ตกลงให้ ผู้ว่าจ้างหักเงินค่าประกันผลงาน จากค่าจ้างแต่ละงวดงาน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ในอัตราร้อยละสาม ของเงินค่าจ้างที่จ่ายให้แก่ผู้รับจ้างในแต่ละงวด</p> <p>4. หากผู้รับจ้างทำงานไม่แล้วเสร็จตามสัญญา ผู้รับจ้างตกลงให้ผู้ว่าจ้างคิดค่าปรับวันละ 1,000 บาท ต่อหลัง โดยปรับเป็นรายวัน นับตั้งแต่วันที่เลยกำหนดระยะเวลาตามสัญญา</p> <p>5. ในกรณีที่ผู้รับจ้างสามารถก่อสร้างงานให้แล้วเสร็จได้ก่อนระยะเวลาที่กำหนดตามสัญญา เมื่อผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานที่จ้างแล้ว งานที่จ้างมีความถูกต้องเรียบร้อยได้มาตรฐานก่อสร้าง ผู้ว่าจ้างตกลงให้เงินค่าจ้างเพิ่มเติมจากราคาค่าจ้างเหมาก่อสร้าง ในอัตราวันละ 500 บาท โดยคำนวณจากจำนวนวันที่ผู้รับจ้างส่งมอบงานที่แล้วเสร็จก่อนกำหนดเวลาตามสัญญา (รวมทั้งสิ้นไม่เกิน 15 วัน)</p>
การบอกเลิกสัญญา การเรียกค่าเสียหาย	<p>1. ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีหากผู้รับจ้างทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ในสัญญานฉบับนี้</p> <p>2. หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานที่จ้างให้แล้วเสร็จได้ตามกำหนด หรืองานที่ผู้รับจ้างทำไม่ถูกต้องตามแบบที่ตกลงไว้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเรียกค่าเสียหายได้ และสงวนสิทธิ์ที่จะดำเนินการกับผู้รับจ้างตามกฎหมายต่อไป</p>
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<p>1. ผู้ว่าจ้าง มีอำนาจสั่งหยุดงานที่จ้างได้ เมื่อเห็นว่างานที่ผู้รับจ้างทำนั้น ไม่ถูกต้องตามแบบแปลน โดยผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์ระงับหรือไม่จ่ายค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างไม่แก้ไข ซ่อมแซมส่วนที่เสียหาย หรือบกพร่อง</p> <p>2. ผู้รับจ้างจะต้องปฏิบัติ และทำงานที่จ้างให้ถูกต้องตามแบบ แผนการก่อสร้างของผู้ว่าจ้าง และหลักวิศวกรรม</p> <p>3. ผู้รับจ้างไม่สามารถโอนงาน หรือนำงานส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดตามสัญญานี้ไปให้ผู้อื่นรับจ้างช่วงได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ว่าจ้าง</p> <p>4. คนงานก่อสร้างหรือคนงานอื่นๆ ที่ผู้รับจ้างนำมา หรือจ้างมาใช้เป็นแรงงานในการก่อสร้างตามสัญญานี้ ต้องเป็นแรงงานที่ถูกต้องตามกฎหมายแรงงาน และกฎหมายคุ้มครองแรงงานต่างด้าว</p>

● สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างทาวเฮาส์ชั้นเดียวในลักษณะจ้างเหมา (ไม่รวมค่าวัสดุก่อสร้าง)

คู่สัญญา	: ฝ่ายที่ 1 : บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด หรือ “ผู้ว่าจ้าง” ฝ่ายที่ 2 : ผู้รับเหมาก่อสร้าง หรือ “ผู้รับจ้าง”
ชื่อสัญญา	: สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างทาวเฮาส์ชั้นเดียว โครงการไอดีลล์ พานทอง
สาระสำคัญของสัญญา	: 1. “ผู้ว่าจ้าง” ตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำการก่อสร้างที่พักอาศัยประเภททาวเฮาส์ชั้นเดียว โครงการไอดีลล์ พานทอง จำนวนชนิดและแปลงเลขที่ตามที่ระบุในสัญญา 2. ขอบเขตของงานจ้างเหมาก่อสร้าง ตามสัญญาฉบับนี้ ให้รวมถึง <ul style="list-style-type: none">- งานโครงสร้าง Precast ทั้งหมด- งานระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบสุขาภิบาล- งานโครงสร้างหลังคา และมุงแผ่นหลังคา- งานสถาปัตยกรรม งานสกิมโค้ดผิวผนัง งานทาสี และงานตกแต่งตัวอาคารทั้งหมด- น้ำประปา - ไฟฟ้า ที่ใช้ในแคมป์ และหน่วยงาน ผู้รับจ้างเป็นผู้ดำเนินการขอมิเตอร์ รวมถึงเป็นผู้ชำระค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้า
ระยะเวลาของสัญญา	: 1. ระยะเวลาของสัญญาขึ้นอยู่กับจำนวนหลังที่จ้างเหมาก่อสร้าง หากผู้รับจ้างทำงานไม่แล้วเสร็จตามที่กำหนดในสัญญา ผู้รับจ้างตกลงให้ผู้ว่าจ้างคิดค่าปรับวันละ 0.15% ของค่าจ้างทั้งหมด โดยปรับเป็นรายวัน นับตั้งแต่วันที่เลขกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา จนถึงวันที่ผู้รับจ้างส่งมอบงาน 2. หากผู้รับจ้างไม่ลงมือทำงานที่จ้างภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ผู้รับจ้างลงนามในสัญญาฉบับนี้ และมีเหตุให้เชื่อว่าผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จสมบูรณ์ได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาทันที ผู้รับจ้างต้องคืนเงินมัดจำ และผู้ว่าจ้างมีสิทธิว่าจ้างผู้อื่นทำงานที่จ้างแทนหรือทำงานต่อจากผู้รับจ้างได้
ค่าจ้างเหมาตามสัญญา	: 1. การจ้างงานตามสัญญานี้ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้างเหมาก่อสร้างทาวเฮาส์ตามราคารวมที่ระบุในสัญญา 2. การชำระเงินค่าก่อสร้างตามสัญญาจะชำระตามผลงานของผู้รับจ้างเป็นรายงวดตามอัตราร้อยละความสำเร็จของงาน การจ่ายเงินค่าจ้างในแต่ละงวด ผู้ว่าจ้าง มีหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่าย 3. ผู้รับจ้าง ตกลงให้ ผู้ว่าจ้างหักเงินค่าประกันผลงาน จากค่าจ้างแต่ละงวดงาน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ในอัตราร้อยละสาม ของเงินค่าจ้างที่จ่ายให้แก่ผู้รับจ้างในแต่ละงวด 4. หากผู้รับจ้างทำงานไม่แล้วเสร็จตามสัญญา ผู้รับจ้างตกลงให้ผู้ว่าจ้างคิดค่าปรับวันละ 1,000 บาท ต่อหลัง โดยปรับเป็นรายวัน นับตั้งแต่วันที่เลขกำหนดระยะเวลาตามสัญญา 5. ในกรณีที่ผู้รับจ้างสามารถก่อสร้างงานให้แล้วเสร็จได้ก่อนระยะเวลาที่กำหนดตามสัญญา เมื่อผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานที่จ้างแล้ว งานที่จ้างมีความถูกต้องเรียบร้อยได้มาตรฐานก่อสร้าง ผู้ว่าจ้างตกลงให้เงินค่าจ้างเพิ่มเติมจากราคาค่าจ้างเหมาก่อสร้าง ในอัตราวันละ 500 บาท โดยคำนวณจากจำนวนวันที่ผู้รับจ้างส่งมอบงานที่แล้วเสร็จก่อนกำหนดเวลาตามสัญญา (รวมทั้งสิ้นไม่เกิน 15 วัน)

การบอกเลิกสัญญา การ
เรียกค่าเสียหาย

1. ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีหากผู้รับจ้างทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ในสัญญาฉบับนี้
2. หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานที่จ้างให้แล้วเสร็จได้ตามกำหนด หรืองานที่ผู้รับจ้างทำไม่ถูกต้องตามแบบที่ตกลงไว้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเรียกค่าเสียหายได้ และสงวนสิทธิ์ที่จะดำเนินการกับผู้รับจ้างตามกฎหมายต่อไป

เงื่อนไขที่สำคัญอื่น

- :
1. ผู้ว่าจ้าง มีอำนาจสั่งหยุดงานที่จ้างได้ เมื่อเห็นว่างานที่ผู้รับจ้างทำนั้น ไม่ถูกต้องตามแบบแปลน และรายละเอียดประกอบการก่อสร้างตามที่กำหนดในสัญญา โดยผู้ว่าจ้างมีสิทธิระงับหรือไม่จ่ายค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างไม่แก้ไข ซ่อมแซมส่วนที่เสียหาย หรือบกพร่อง ตามที่ผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนของผู้ว่าจ้างได้แจ้งให้ผู้รับจ้างทราบไม่ว่าด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษร
 2. ผู้รับจ้างจะต้องปฏิบัติ และทำงานที่จ้างให้ถูกต้องตามแบบ แผนการก่อสร้างของผู้ว่าจ้าง และหลักวิศวกรรม เพื่อให้งานเสร็จบรรลุตามความมุ่งหมายของผู้ว่าจ้าง
 3. ผู้รับจ้างไม่สามารถโอนงาน หรือนำงานส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดตามสัญญานี้ไปให้ผู้รับจ้างช่วงได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ว่าจ้าง
 4. คนงานก่อสร้างหรือคนงานอื่นๆ ที่ผู้รับจ้างนำมา หรือจ้างมาใช้เป็นแรงงานในการก่อสร้างตามสัญญานี้ ต้องเป็นแรงงานที่ถูกต้องตามกฎหมายแรงงาน และกฎหมายคุ้มครองแรงงานต่างด้าว

สัญญาจ้างบริการ

MTS ได้มีการทำสัญญากับบริษัท เอ็มทีเอส พร้อมเซฟ จำกัด ในการว่าจ้างดำเนินงานโครงการไอดีลล์ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี โดยมีรายละเอียดของสัญญาจ้างบริการ ดังนี้

คู่สัญญา : ผู้ว่าจ้าง : บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด หรือ “MTS”
ผู้รับจ้าง : บริษัท เอ็มทีเอส พร้อมเซฟ จำกัด

วันทำสัญญาจ้างบริหาร : 1 เมษายน 2563

โครงการ

ระยะเวลาการว่าจ้าง : ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2563 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2564

ขอบเขตการว่าจ้าง : ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างในการให้บริการดำเนินงานโครงการไอดีลล์ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี โดยมีหน้าที่บริหารงาน และความรับผิดชอบฝ่ายงานต่าง ๆ ในสายงานบริหารปฏิบัติการดังต่อไปนี้

- งานด้านการจัดทำบัญชี จัดทำงบการเงินรายเดือน และจัดทำรายงานทางด้านภาษี
- งานด้านการพัฒนาระบบ และงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ออกแบบและควบคุมการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงแก้ไขปัญหาที่เกิดจากระบบสารสนเทศ
- งานด้านทรัพยากรบุคคล ทั้งการสรรหาพนักงาน การบริหารทรัพยากรบุคคล และการอบรมพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- งานด้านขนส่งสินค้าและเอกสาร
- งานธุรการ ในการดูแล ซ่อม บำรุง อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน รวมถึงการสรุปค่าใช้จ่ายสำนักงานในแต่ละแผนก

- งานด้านบริหารการวางแผนดูแลพนักงาน สวัสดิการ การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาด รวมถึงการวางแผนตรวจสอบและควบคุมระบบโดยรวม
- งานวางแผนงานก่อสร้าง ควบคุมดูแลงานออกแบบก่อสร้าง การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์และการจัดจ้างผู้รับเหมา งานด้านการจัดสรรที่ดิน การออกโฉนดและใบอนุญาตจัดสรรและใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง รวมถึงงานด้านสัญญา นิติกรรม และงานด้านกฎหมาย

อัตราค่าจ้าง : เดือนละ 200,000 บาท ซึ่งเป็นค่าบริการที่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

เงื่อนไขสัญญาอื่นๆ : - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญานี้ได้ โดยทำเป็นหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญาไปยังคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน เว้นแต่ กรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งกระทำผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด คู่สัญญาอีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ทันที โดยทำเป็นหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญาไปยังคู่สัญญาฝ่ายที่กระทำผิดสัญญา

สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน :

MTS มีการทำสัญญาการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินหลายฉบับ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีสัญญาที่สำคัญดังนี้

สถาบันการเงิน	ประเภทสินเชื่อ	วงเงินรวม	หลักประกัน	วัตถุประสงค์เงินกู้	เงื่อนไขสำคัญ
สถาบันการเงิน แห่งที่ 1	สัญญาวงเงินสินเชื่อทั้งระยะ สั้นและระยะยาว	231.00 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> - จ้างที่ดินโฉนดเลขที่ 7521, 7522, 7523, 7524 และบางส่วนของที่ดินโฉนดเลขที่ 674, 675, 7525, 7526 ตำบลหนองกะขะ อำเภอฟานทอง จังหวัดชลบุรี วงเงินจำนวน 212.00 ล้านบาท - นายณัฐพงษ์ จักรไพศาล ค้ำประกันเต็มวงเงิน - นายกীরิต หิรัณยศิริ ค้ำประกันเต็มวงเงิน 	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นแหล่งเงินทุนในการซื้อที่ดิน ค่าพัฒนาที่ดิน ค่าพัฒนาระบบสาธารณูปโภค และค่าก่อสร้างของโครงการไอดีลล์ - เป็นเงินทุนหมุนเวียนของ MTS 	<ul style="list-style-type: none"> - เมื่อเกิดเหตุผิดนัดหรือผิดสัญญา บริษัทยินยอมให้สถาบันการเงินระงับหรือยกเลิกวงเงินที่ยังไม่ได้เบิกใช้ และ/หรือ บอกเลิกสัญญานี้ และยินยอมให้สถาบันการเงินกันวงเงินที่ยังไม่ได้ใช้เพื่อนำยอดหนี้พร้อมดอกเบี้ยค้างชำระที่มีอยู่ กับสถาบันการเงินมาลงเป็นยอดหนี้ในวงเงินที่กันเอาไว้เพื่อเป็นหนี้ให้บริษัทต้องชำระให้แก่สถาบันการเงินตามสัญญานี้ต่อไป
	สัญญากู้ยืมเงินระยะยาว	179.00 ล้านบาท		<ul style="list-style-type: none"> - เป็นแหล่งเงินทุนในการซื้อที่ดิน ค่าพัฒนาที่ดิน ค่าพัฒนาระบบสาธารณูปโภค และค่าก่อสร้างของโครงการไอดีลล์ 	<ul style="list-style-type: none"> - กำหนดให้ภาระหนี้สูงสุดของสัญญาเงินกู้ระยะยาวและสัญญาเบิกเกินบัญชีวงเงิน 10.00 ล้านบาท ณ ระยะเวลาหนึ่งรวมกันไม่เกิน 140.00 ล้านบาท
	สัญญาเบิกเงินเกินบัญชี	10.00 ล้านบาท		<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเงินทุนหมุนเวียนของ MTS 	

คู่สัญญา : ผู้ให้เช่า : บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด หรือ “MTS”
 ผู้เช่า : บริษัทผู้ประกอบการร้านสะดวกซื้อแห่งหนึ่ง

วันทำสัญญาให้เช่า : 27 มีนาคม 2562

ระยะเวลาการเช่า : ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2563 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2573

รายละเอียดการเช่า : ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าและผู้เช่าตกลงเช่าที่ดินบางส่วนเนื้อที่ 960.00 ตร.ม. เพื่อปลูกสร้างอาคารเพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบการค้าของผู้เช่า มีกำหนดระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ผู้เช่าเริ่มประกอบกิจการร้านค้าของผู้เช่า ณ ทรัพย์สินที่เช่าเป็นต้นไป

อัตราค่าตอบแทนสิทธิ : ตั้งแต่ 1 มี.ค. 63 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 63 เดือนละ 25,000 บาท
 การเช่า : ตั้งแต่ 1 ม.ค. 64 ถึงวันที่ 28 ก.พ. 68 เดือนละ 30,000 บาท
 ตั้งแต่ 1 มี.ค. 68 ถึงวันที่ 28 ก.พ. 73 เดือนละ 35,000 บาท

เงื่อนไขสัญญาอื่นๆ : - ค่าภาษีที่ดิน ภาษีสิ่งปลูกสร้างเฉพาะส่วนที่ทรัพย์สินที่เช่าปลูกสร้างอยู่ และภาษีหัก ณ ที่จ่าย ผู้เช่าเป็นผู้รับภาระ

- ผู้เช่าเป็นผู้ดำเนินการขออนุญาตปลูกสร้างอาคารตามสัญญานี้ และขอเลขหมายประจำบ้านต่อทางราชการให้แก่ผู้เช่าในนามของผู้ให้เช่าเอง รวมถึงการขอใช้สาธารณูปโภคต่างๆ ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกประการ

- เมื่อครบกำหนดระยะเวลาแห่งการเช่าตามสัญญานี้ ให้อาคารที่ปลูกสร้างขึ้นตกเป็นส่วนควบและเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า และหรือเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่า

- กรณีหน่วยงานราชการไม่อนุญาตให้ปลูกสร้างอาคารเพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบการร้านค้าของผู้เช่า ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญานี้ได้ทันที

- ในระหว่างอายุแห่งการเช่าตามสัญญานี้ หากผู้เช่าทำการปลูกสร้าง ต่อเติม ดัดแปลง และหรือปรับปรุงซ่อมแซมอาคารที่ปลูกสร้างขึ้น และต้องปิดดำเนินการร้านค้าของผู้เช่า ผู้ให้เช่าตกลงไม่คิดค่าเช่าในช่วงที่ผู้เช่าทำการดังกล่าว

- ผู้ให้เช่าให้คำรับรองว่าจะไม่นำที่ดินและหรืออาคารสถานที่ใดๆ ซึ่งอยู่บนที่ดินแปลงเดียวกันกับทรัพย์สินที่เช่าหรือบริเวณใกล้เคียงกับทรัพย์สินที่เช่า ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์หรือสิทธิของผู้ให้เช่าไปใช้ประโยชน์หรือไปให้เช่าหรือให้บุคคลอื่นใดใช้ประโยชน์เพื่อประกอบการกิจการในลักษณะเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันกับการประกอบการของผู้เช่า

- ถ้าผู้เช่าประสงค์จะขายโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าตามสัญญานี้ ผู้ให้เช่าต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบถึงราคาที่จะขาย และให้สิทธิผู้เช่าเป็นผู้ซื้อก่อน

- หากผู้เช่าผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าภายในระยะเวลาที่กำหนดเป็นเวลาสองเดือนติดกันหรือประพฤติผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หากผู้เช่ายังคงเพิกเฉยไม่ชำระค่าเช่าหรือ ไม่ปฏิบัติตามที่ถูกต้องตามสัญญานี้ภายในสามสิบวัน นับตั้งแต่วันที่ ได้รับหนังสือแจ้งจากผู้ให้เช่าแล้ว ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าและเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้เช่าได้

ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107562000122
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	153/3 หมู่ที่ 6 ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี
โทรศัพท์	:	02-157-1958
โทรสาร	:	02-1571959
เว็บไซต์	:	www.jakpaisanestate.com
E-Mail	:	support@jakpaisanestate.com
ทุนจดทะเบียน	:	320,000,000 บาท (สามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว (ณ วันที่ 13 มกราคม 2564)	:	320,000,000 บาท (สามร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	1.00 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอ็ม.ที.เอส พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105551101303
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	40,42,44 อาคารสถาบันพัฒนาทองคำ ชั้น 2 ถนนทรัพย์สิน แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร 10200
โทรศัพท์	:	02-770-7777
ทุนจดทะเบียน	:	150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	100.00 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน)
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	:	บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด(มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 40

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

- ผู้สอบบัญชี : บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
11/1 อาคารเอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้นที่ 23 – 27 ถนนสาทรใต้
แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 02-034-0000
โทรสาร : 02-034-0100
- ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท ยูนิค แอดไวเซอร์ จำกัด
253 ชั้น 25 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก)
แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 02-261-9699
โทรสาร : 02-261-9697
- ที่ปรึกษาทางการเงิน : บริษัท ฟินเน็กซ์ แอดไวเซอร์ จำกัด
1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 6 ห้อง 606 ถนนพหลโยธิน
แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 02-029-7172
โทรสาร : 02-029-7173
- ที่ปรึกษากฎหมาย : นายชาญชัย หอระดาน
100/20 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านไอรিস
ตำบลบางเมืองใหม่ อำเภอมะขาม จังหวัดสมุทรปราการ
โทรศัพท์ 089 8876692
- นายทะเบียนหลักทรัพย์
หุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 02-009-9999
โทรสาร : 02-009-9991

ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีทุนจดทะเบียน เท่ากับ 320,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยมีทุนเรียกชำระแล้ว 237,290,100 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 237,290,100 หุ้น และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเมื่อวันที่ 8, 11 และ 12 มกราคม 2564 จำนวน 82,709,900 หุ้น ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.85 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ทำให้บริษัทมีทุนชำระแล้วรวม 320,000,000 บาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้นสามัญทั้งสิ้น 320,000,000 หุ้น

ผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และภายหลังจาก IPO บริษัทมีผู้ถือหุ้นตามสมุดทะเบียนดังนี้

	รายชื่อผู้ถือหุ้น	วันที่ 31 ธันวาคม 2563		หลัง IPO	
		จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
	กลุ่มครอบครัวจักรไพศาล				
	นายวีระพันธ์ จักรไพศาล	173,331,900	73.05	173,331,900	54.17
	นางสาวสนิศา จักรไพศาล	23,729,100	10.00	23,729,100	7.41
	นายณัฏพชัย จักรไพศาล	23,729,100	10.00	23,729,100	7.41
	นางบัวขาว จักรไพศาล	1,000,000	0.42	1,000,000	0.31
	รวม	221,790,100	93.47	222,141,100	69.30
	นักลงทุนชาวญี่ปุ่น				
	นายฮิโรชิ คิคุจิ	15,000,000	6.32	15,000,000	4.69
	รวม	15,000,000	6.32	15,000,000	4.69
	อื่นๆ				
	นายชนะชัย ชัยมงคลทรัพย์	500,000	0.21	500,000	0.16
	รวม	500,000	0.21	500,000	0.16
	ประชาชนทั่วไป	-	-	82,358,900	25.85
	รวมทั้งสิ้น	237,290,100	100.00	320,000,000	100.00

ทั้งนี้ ตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาว ระหว่าง บริษัท (“ผู้กู้”) กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“ผู้ให้กู้”) ฉบับลงวันที่ 25 กันยายน 2562 และบันทึกแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาเงินกู้ยืมเงิน ฉบับลงวันที่ 13 สิงหาคม 2563 ซึ่งมีวงเงินกู้รวม 217 ล้านบาท ได้มีการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ยืมว่า “ตลอดอายุแห่งสัญญานี้ ผู้กู้สัญญาว่าจะให้ นายวีระพันธ์ จักรไพศาล รวมถึงภรรยาและบุตรที่ชอบด้วยกฎหมายของนายวีระพันธ์ จักรไพศาล คงสัดส่วนการถือหุ้นของผู้กู้ไว้รวมกัน ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้วของผู้กู้”

การออกหุ้นเพิ่มทุน

เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2561 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทจากเดิม 200 ล้านบาท เป็นจำนวน 237.29 ล้านบาท โดยการเพิ่มจำนวนหุ้นสามัญใหม่จำนวน 372,901 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 37.29 ล้านบาท บริษัทรับชำระค่าหุ้นโดยการรับโอนสินทรัพย์สุทธิจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันซึ่งมีมูลค่ายุติธรรมจำนวน 73.08 ล้านบาท บริษัทบันทึกผลต่างระหว่างมูลค่าหุ้นที่ตราไว้และมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิที่ได้รับมาเป็นส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 35.79 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2561

เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทจากเดิมจำนวน 237.29 ล้านบาท เป็นจำนวน 320.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 82,709,900 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นจำนวน 82.71 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2563 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 อนุมัติการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนใหม่จำนวนดังกล่าวทั้งจำนวนเสนอขายต่อประชาชน

การออกหลักทรัพย์อื่น

เมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2563 บริษัทออกตั๋วแลกเงินรวมทั้งสิ้นจำนวน 80 ล้านบาท ตามรายละเอียดดังนี้

	ตั๋วแลกเงิน
ชื่อตราสาร	ตั๋วแลกเงินของ บริษัท จักรไพศาล เอสเตท จำกัด (มหาชน) รุ่นที่ 1/2563
วันที่ออกตราสาร	21 พฤษภาคม 2563
วันที่ครบกำหนด	7 กรกฎาคม 2563
อายุตราสาร	47 วัน
ประเภทตราสาร	ตั๋วแลกเงินระยะสั้นอายุไม่เกิน 270 วัน
จำนวนหน่วยที่ขาย	1 ฉบับ
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหน่วย	80,000,000 บาท
จำนวนเงิน	80,000,000 บาท
ประเภทการเสนอขาย	เสนอขายในวงจำกัดจำนวนไม่เกิน 10 ฉบับ / ราย โดยเป็นการเสนอขายในคราวเดียวให้แก่นายวีระพันธ์ จักรไพศาล กรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่ และกรรมการผู้จัดการ ซึ่งเป็นผู้ลงทุนที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัท* ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุนหรือกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ 2.50 ต่อปี
ข้อจำกัดในการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน	ไม่มี
การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ	ไม่มีการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ
การไถ่ถอนก่อนครบกำหนด	ไม่มี
หลักประกัน	ไม่มี

หมายเหตุ: * ผู้ลงทุนที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ได้แก่ บุคคลที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในลักษณะที่เป็นความสัมพันธ์ทางด้านธุรกิจ การลงทุน หรือการบริหารและการจัดการของบริษัทฯ เช่น ลูกค้า ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ บุคคลที่จะเข้ามาร่วมธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทในเครือของบริษัทฯ (บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทย่อยในลำดับเดียวกัน หรือบริษัทร่วม) ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตั้งแต่ร้อยละ 5 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นทั้งหมด กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัทฯ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทในเครือ เป็นต้น

อย่างไรก็ดี เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2563 บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยครบถ้วนตามจำนวนแล้วเรียบร้อย

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2562 ได้อนุมัตินโยบายจ่ายเงินปันผลและมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 21 มีนาคม 2562 เป็นต้นไป ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินของบริษัท หลังหักเงินสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกว่ากำไรสะสมตามงบการเงินของบริษัท และในกรณีที่งบการเงินของบริษัทมีผลขาดทุนสะสมอยู่ บริษัทจะไม่มีการพิจารณาจ่ายเงินปันผล ทั้งนี้ บริษัทอาจพิจารณากำหนดให้มีการจ่ายเงินปันผลในอัตราน้อยกว่าที่กำหนดไว้ข้างต้นได้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และสภาพคล่องของบริษัท รวมไปถึงความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน แผนการขยายธุรกิจของบริษัท ในอนาคตและปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานของบริษัท ตามที่คณะกรรมการบริษัท เห็นสมควร

โดยการจ่ายเงินปันผลจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัท อาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรเพียงพอที่จะจ่ายเงินปันผลได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวถัดไป

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทร่วม

บริษัทร่วมไม่ได้กำหนดนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่แน่นอน การพิจารณาจ่ายเงินปันผลของบริษัทร่วมจะพิจารณาจากกำไรสุทธิที่เหลือหลังจากหักสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด โดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะของบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะขึ้นกับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และสภาพคล่องของบริษัท รวมไปถึงความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน แผนการขยายธุรกิจของบริษัท ในอนาคตและปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานของบริษัท ตามที่คณะกรรมการบริษัท เห็นสมควร

โดยการจ่ายเงินปันผลจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัท อาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรเพียงพอที่จะจ่ายเงินปันผลได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวถัดไป