

4. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง มีลักษณะผลิตภัณฑ์ตามประเภทของธุรกิจแต่ละประเภท ดังนี้

4.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย

1) ธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินเพื่อจำหน่าย เป็นการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะแนวราบในรูปแบบของบ้านเดี่ยว (Detached House) บ้านแฝด (Duplex House) และทาวน์เฮ้าส์ (Townhouse) พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ บริษัทฯ มีนโยบายขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรร ทั้งบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และบ้านสร้างเสร็จค่อยๆ ขาย ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะขายบ้านที่กำลังก่อสร้างใกล้เสร็จ เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นบ้านในระหว่างสร้างและมีความมั่นใจว่าบ้านจะสร้างเสร็จตามกำหนด โครงการของกลุ่มบริษัทตั้งอยู่บนที่ดินทำเลบริเวณถนนรอบนอกของกรุงเทพมหานคร หรือใกล้กับระบบขนส่งมวลชนที่มีอยู่ในปัจจุบัน และจะมีขึ้นในอนาคต รวมทั้งในต่างจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจและแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการบ้านพักอาศัยสูง ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้แนวความคิด “ศุภาลัย ใส่ใจ สร้างสรรค์ สังคมไทย” มีแบบบ้านให้เลือกหลากหลาย ที่ได้รับการออกแบบ สวยงาม ไม่ล้าสมัยในรูปแบบ Modern Classic Style อยู่สบาย ประหยัดพลังงาน และเน้นประโยชน์ใช้สอยอย่างคุ้มค่า ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันตามลักษณะรูปแบบโครงการ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน มีชื่อโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ดังนี้

โครงการ ศุภาลัย มณฑล ปิ่นเกล้า – พุทธมณฑล สาย 1



รูปแบบผลิตภัณฑ์ : บ้านเดี่ยว
ระดับราคา : 8 - 16 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับสูงขึ้นไป อายุตั้งแต่ 36 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 150,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย สุวรรณภูมิ



รูปแบบผลิตภัณฑ์ : บ้านเดี่ยว
ระดับราคา : 5.30 - 15.99 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับสูงขึ้นไป อายุตั้งแต่ 36 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 120,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย ออร์คิด ปาร์ค



รูปแบบผลิตภัณฑ์ : บ้านเดี่ยว
ระดับราคา : 3.59 - 18.5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 70,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภลัย พาร์ควิลล์



รูปแบบผลิตภัณฑ์	:	บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์
ระดับราคา	:	2.5 - 7.99 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 50,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภลัย การ์เด้นวิลล์



รูปแบบผลิตภัณฑ์	:	บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	2.8 - 4.5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 50,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภลัย วิลล์



รูปแบบผลิตภัณฑ์	:	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์
ระดับราคา	:	1.8 - 4.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 40,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ปาล์มสปริง



รูปแบบผลิตภัณฑ์	:	ทาวน์เฮ้าส์
ระดับราคา	:	1.7 - 4.0 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 40,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ โนววิลล์



รูปแบบผลิตภัณฑ์	:	ทาวน์เฮ้าส์
ระดับราคา	:	1.20 - 1.5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไปรายได้ประมาณ 15,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

2) ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย หรือคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่าย เป็นการพัฒนาโครงการอาคารชุดในลักษณะแนวสูง โดยโครงการที่พัฒนาจะเลือกทำเลบริเวณใกล้แหล่งสาธารณูปโภคและการคมนาคมที่สะดวก รวมถึงบริเวณริมแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการอาคารชุดที่เปิดจำหน่ายจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันออกไปตามความเฉพาะตัวในรูปแบบผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังนี้

โครงการ ซิตี้โฮม

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 0.96 - 4.28 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 18,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ซิตี้ รีสอร์ท

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 1.2 - 2.5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 20,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย ปาร์ค

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 1.39 - 3.94 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 25,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย วิสตา แยกติวานนท์

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 1.62 - 4.57 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 25,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย ไลท์ สาทร-เจริญราษฎร์

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 2.40 - 6.77 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 28 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 40,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย เพลส

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 1.86 - 10.60 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 30,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย คาซ่า ริวา

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 2.40 - 28.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 50,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย ริเวอร์ รีสอร์ท

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 2.40 - 18.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 50,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย เวลลิงตัน

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 3 - 19 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 60,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย ปริมา ริวา

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 2.40 - 22.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 50,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว

โครงการ ศุภาลัย เอลิท์ สาทร-สวนพลู

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ : คอนโดมิเนียม
ระดับราคา : 4.375 - 24.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : ลูกค้าระดับกลางขึ้นไป อายุตั้งแต่ 28 ปีขึ้นไป
รายได้ประมาณ 100,000 บาทขึ้นไป/เดือน/ครอบครัว



โครงการของบริษัทฯ ที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ และโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ												
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์												
1. ศุภาลย์ เลค 1	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2532	136-3-94	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	L	250	248	2	139	138	1
2. ศุภาลย์ เลค 2	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2533	196-1-67	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	696	694	2	318	317	1
3. ศุภาลย์ บุรี	ถ.รังสิต-องครักษ์ อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	2535	201-3-38	100	0.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L, TH, DP, CD, CB	1,895	1,895	0	1,393	1,393	0
4. ศุภาลย์ เลค 3	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2536	29-0-57	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	173	172	1	117	116	1
5. ศุภาลย์ ออริคิดปาร์ค 1	ถ.วงแหวนรอบนอก เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	2536	61-1-60.35	100	4.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	875	875	0	147	147	0
6. ศุภาลย์ แกรนด์เลค	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2538	77-0-93.8	100	2.3 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	965	965	0	275	275	0
7. ศุภาลย์ ออริคิดปาร์ค วัชรพล	ถ.วัชรพล เขตสายไหม กรุงเทพฯ	2546	30-3-69	100	4.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH	581	581	0	124	124	0
8. ศุภาลย์ วิลล์ เอกมัย-รามอินทรา	ถ.นวลจันทร์ เอกมัย-รามอินทรา กรุงเทพฯ	2547	24-2-88	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH, DH	750	750	0	246	246	0



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยอด		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
9. ศุภาลย์ วิลล์ พระราม 2	ถ.พระราม 2 อ.พันท้ายนรสิงห์ จ.สมุทรสาคร	2539	92-2-9.4	100	1.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	1,136	1,136	0	469	469	0
10. ศุภาลย์ พาร์ค วิลล์	ถ.รามอินทรา ซอย 5 อ.บางเขน กรุงเทพฯ	2548	30-0-70	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	672	672	0	151	151	0
11. ศุภาลย์ วิลล์ กิ่งแก้ว – ศรีนครินทร์	ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2548	41-3-16	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	705	705	0	220	220	0
12. ศุภาลย์ พาร์ค วิลล์ 2	ถ.รามอินทรา ซอย 5 เขต บางเขน กรุงเทพฯ	2550	23-3-85	100	2.4 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	738	738	0	234	234	0
13. ศุภาลย์ วิลล์ วงศ์สว่าง	ถ.กรุงเทพ-นนท์ จ.นนทบุรี	2550	12-0-25.3	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH	364	364	0	120	120	0
14. ศุภาลย์ วิลล์ รัตนานิเบศร์ แคราย	ถ.รัตนานิเบศร์ ใกล้เซ็นทรัล จ.นนทบุรี	2551	5-2-80.5	100	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	TH	187	187	0	55	55	0
15. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค 2	ถ.วงแหวนรอบนอก จรัญสนิทวงศ์ 13 กรุงเทพฯ	2538	159-1-15.9	100	3.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	2,840	2,834	6	565	564	1
16. ศุภาลย์ วิลล์ สุขุมวิท ศรีนครินทร์	ถนนสุขุมวิท – ศรีนครินทร์ จ.สมุทรปราการ	2549	43-1-35.4	100	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	TH,DH, DP	1,148	1,148	0	434	434	0
17. ศุภาลย์ วิลล์ พหลโยธิน-จันทบูรเบกษา	สายไหม บางเขน พหลโยธิน 54 กรุงเทพฯ	2553	11-0-59	100	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	220	220	0	72	72	0
18. ศุภาลย์ วิลล์ ปทุมธานี	ถ.กรุงเทพ-ปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2551	19-0-89.09	100	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH,DP	323	323	0	188	188	0



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
19. ศุภาลย์ ซิตี อีลส์ ภูเก็ต	ถ.รัชฎาภิเศก อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2552	20-0-0	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	467	467	0	166	166	0
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย												
20. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค 3	ถ.พระราม 2 อ.พันท้ายนรสิงห์ จ.สมุทรสาคร	2538	98-1-67.6	100	3.2 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	1,440	1,280	160	351	339	12
21. ศุภาลย์ สุวรรณภูมิ	ถนนอ่อนนุช-ลาดกระบัง กรุงเทพฯ	2548	81-2-12	100	5.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,858	1,779	79	248	237	11
22. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน – รัตนานิเบศร์	ถ.บ้านใหม่-จันทร์ทองเอี่ยม อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	2548	99-3-8.3	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,328	1,315	13	476	474	2
23. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	ถ.วงแหวนรอบนอก อ.บางกรวย ใหญ่ จ.นนทบุรี	2550	42-1-97	94	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	DP,TH,S H	680	577	103	337	307	30
24. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	ถ.วงแหวนรอบนอก อ.บางกรวย ใหญ่ จ.นนทบุรี	2550	99-3-6.8	60	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,600	992	608	495	328	167
25. ศุภาลย์ วิลล์ สุขุมวิท แพรกษา	ถ.แพรกษา จ.สมุทรปราการ	2551	60-2-28	93	2.7 ล้านบาทขึ้นไป	DH	987	958	29	330	315	15
26. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ ปทุมธานี	ถ.กรุงเทพ-ปทุมธานี จ.ปทุมธานี	2551	71-1-13.91	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,033	1,028	5	316	314	2
27. ศุภาลย์ ซิตี ริสอร์ท	ถ.เทพกระษัตรี อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2551	8-1-92.7	100	2.4 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	245	233	12	97	87	10



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
28. ศุภาลย์ ฮิลล์ ภูเก็ต	ถ.ศรีสุนทร อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	2552	34-1-63.3	85	3.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	618	595	23	144	139	5
29. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ รามอินทรา 23	ซอยรามอินทรา 23 ถ.รามอินทรา กรุงเทพฯ	2552	37-0-59	94	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	1,300	815	485	298	201	97
30. ศุภาลย์ วิลล์ ราชพฤกษ์ 48	ซอยเพชรเกษม 48 กรุงเทพฯ	2552	30-1-74.2	100	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	876	868	8	275	272	3
31. ศุภาลย์ วิลล์ หลักสี่-ดอนเมือง	ถ.ช่างอากาศอุทิศ เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ	2552	47-0-31	99	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP,T H	1,200	1,174	26	347	343	4
32. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ประชาอุทิศ	ซอยประชาอุทิศ 86 ถ.ประชาอุทิศ เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ	2552	55-3-55.2	80	3.1 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,054	869	185	281	232	49
33. ศุภาลย์ วิลล์ สายไหม – วัชรพล	ถนนสายไหม กรุงเทพฯ	2553	10-1-66.1	96	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	297	213	84	85	62	23
34. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ ภูเก็ต	ป่าคลอก อ.ถลาง ภูเก็ต	2553	36-1-88.9	21	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	623	484	139	184	134	50
35. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ – รามอินทรา 5	ถนนรามอินทรา ซอย 5 กรุงเทพฯ	2553	29-0-29.1	83	4.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	630	460	170	137	84	53
36. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค วงแหวน พระราม 2	ถนนพระราม 2 จ.สมุทรสาคร	2553	20-2-3.3	89	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	274	223	51	81	69	12
37. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ วงแหวน ลำลูกกา คลอง 3	ต.คูคต อ.ลำลูกกา ปทุมธานี	2553	55-1-96.7	42	3.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH	918	218	700	275	58	217



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
38. ศุภาลย์ วิลล์ ศรีนครินทร์ กิ่งแก้ว	ต.บางแก้ว (ลำโรงฝิ่งเหนือ) อ.บางพลี สมุทรปราการ	2553	15-0-79.9	52	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH	453	225	228	156	74	82
39. ศุภาลย์ การ์เด็นทิวิลล์ แจ่งวัฒนะ หลักสี่	แขวงสีกัน ดอนเมือง กรุงเทพฯ	2553	33-0-57.7	54	3.2 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	639	374	265	173	90	83
40. ศุภาลย์ วิลล์ เชียงใหม่	ตำบลไชยสถาน ท่าศาลา เชียงใหม่	2553	62-1-54.2	94	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH	791	741	50	236	210	26
41. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ วงแหวน ราชพฤกษ์	ตำบลลำโพธิ์ บางบัวทอง นนทบุรี	2553	99-3-80.8	40	3.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,540	338	1,202	447	82	365
42. ศุภาลย์ โนววิลล์ ดิวา นนท์ ปทุมธานี	ตำบลบางชะแยง อำเภอเมือง ปทุมธานี	2553	12-3-56.5	100	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	TH	200	182	18	161	149	12
43. ศุภาลย์ วิลล์ แพรงษา	ถ.แพรงษา สมุทรปราการ	2553	3-2-47.1	31	2.1 ล้านบาทขึ้นไป	CB	183	147	36	73	55	18
44. มณฑลปินเกล้า พุทธมณฑล สาย 1	ถ. พุทธมณฑล กรุงเทพฯ	2554	54-3-41	35	5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,360	474	886	146	51	95
45. พาร์ควิลล์ ร่มเกล้า สุวรรณภูมิ	ถ. ร่มเกล้า กรุงเทพฯ	2554	84-1-90	42	5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,540	656	884	384	137	247
46. ศุภาลย์ สวนหลวง	ถ. เฉลิมพระเกียรติ กรุงเทพฯ	2554	32-1-81.3	38	5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,000	144	856	211	24	187
47. ศุภาลย์ วิลล์ ลำลูกกา คลอง 3	ถ.ลำลูกกา ปทุมธานี	2554	38-1-87	8	2-3 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	630	12	618	265	5	260
48. ศุภาลย์ โนววิลล์ ลำลูกกา คลอง 3	ถ.ลำลูกกา ปทุมธานี	2554	9-2-25	99	2-3 ล้านบาทขึ้นไป	TH	150	145	5	116	112	4



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยอด		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
49. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ศรีราชา	ศรีราชา จ.ชลบุรี	2555	46-1-26	5	3.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH	760	36	724	222	8	214
50. ศุภาลย์ การ์เด้นวิลล์ สุวรรณภูมิ	สุวรรณภูมิ กรุงเทพฯ	2555	97-3-12	7	3.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,640	-	-	406	-	-
51. ศุภาลย์ โนววิลล์ วงแหวน-ลำลูกกาคลอง 5	ลำลูกกา คลอง 5 ปทุมธานี	2555	40-2-12.1	13	1.4 ล้านบาทขึ้นไป	TH	560	35	525	489	21	468
52. ศุภาลย์ วิลล์ ศรีสมาน-ปทุมธานี	ศรีสมาน ปทุมธานี	2555	51-3-1.6	31	2-3 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	780	213	567	315	84	231
53. ศุภาลย์ วิลล์ ราชพฤกษ์-บางบัวทอง	ต. บางบัวทอง อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2555	23-3-59.3	28	2.2 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	400	87	313	141	31	110
54. ศุภาลย์ วิลล์ พหลโยธิน 52	คลองถนน สายไหม เขตบางเขน กรุงเทพฯ	2555	7-3-28.40	48	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	DP, TH	250	70	180	77	22	55
55. ศุภาลย์ การ์เด้น วิลล์ วงแหวน-ลำลูกกาคลอง 5	ลำลูกกา คลอง 5 ปทุมธานี	2555	90-3-30	19	2.4 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,350	217	1,133	478	73	405
56. ศุภาลย์ การ์เด้นวิลล์ แอร์พอร์ต	ถ.เชียงใหม่-หางดง ต.ป่าแดด อ.เมือง จ.เชียงใหม่	2555	24-0-84.7	91	3.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	480	464	16	105	98	7
57. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ช้างเผือก	ถ.แรม-เชียงใหม่ ต.ช้างเผือก อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	2555	31-1-28.20	39	4 ล้านบาทขึ้นไป	DH	580	81	499	130	15	115
58. ศุภาลย์ การ์เด้นวิลล์ สุราษฎร์ธานี	ต.วัดประดู่ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี	2555	60-1-44.50	25	3.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	880	97	783	221	23	198
รวมโครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ							48,112	33,793	14,319	15,142	10,788	4,354



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
โครงการอาคารชุด												
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์												
1. ศุภาลัย เพลส	ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	2533	5-3-16	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD, SH,CB	1,933	1,881	52	531	522	9
2. ศุภาลัย ปาร์ค อาคาร 1, 2	ถ.พหลโยธิน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	2537	8-1-61	100	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD, SH	2,446	2,379	67	1,196	1,191	5
ศุภาลัย ปาร์ค อาคาร 3	ถ.พหลโยธิน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	2546		100	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD, SH	1,550	1,533	17	465	464	1
3. ศุภาลัย คาชา ริวา	ถ.เจริญกรุง ริมน้ำเจ้าพระยา กรุงเทพฯ	2547	14-1-95.7	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD,SH	4,068	3,591	477	599	565	34
ศุภาลัย คาชา ริวา วัสดุ 2	ถ.เจริญกรุง กรุงเทพฯ	2552		100	1.9 ล้านบาทขึ้นไป	CD	610	555	55	224	219	5
4. ซิตีโฮม สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท 101/2 เขตบางนา กรุงเทพฯ	2548	8-1-84.1	100	0.9 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,373	1,373	0	959	959	0
5. ศุภาลัย ซิตี รีสอร์ท	ถ.เทพกระษัตรี อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2551	0-3-85.7	100	0.9 ล้านบาทขึ้นไป	CD	193	167	26	171	155	16
6. ศุภาลัย ริเวอร์เพลส	ถ.เจริญนครริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา คลองสาน จ. กรุงเทพฯ	2549	7-2-44	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,453	2,453	0	873	873	0
7. ศุภาลัย ปาร์ค ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์ จ.สมุทรปราการ	2549	13-2-13	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,126	2,823	303	1,526	1,384	142



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยอด		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
8. ซิตีโฮม รัชดา-ปิ่นเกล้า (ตึก 8 ชั้น) / (ตึก 28 ชั้น) กรุงเทพฯ	ถ.เจริญสุขนิทวงศ์ อ.บางซื่อ กรุงเทพฯ	2550	16-2-14.6	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,779	2,779	0	2,033	2,033	0
9. ซิตีโฮม สีแยกท่าพระ กรุงเทพฯ	ต.วัดท่าพระ อ.บางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ	2550	3-3-48	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,180	1,175	5	620	618	2
10. ศุภาลย์ปาร์ค แยกเกษตร-นวมินทร์	ถ.เกษตร - นวมินทร์ กรุงเทพฯ	2550	15-1-65	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,070	3,066	4	1,480	1,479	1
11. ศุภาลย์ พรีเมียร์ รัชดาฯ สหราชวิลาส	ถ.สหราช-นราธิวาส กรุงเทพฯ	2550	4-2-5.4	100	1.7 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,139	2,129	10	630	628	2
12. ศุภาลย์ ซิตีริสอร์ท รามคำแหง	ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขต บางกะปิ กรุงเทพฯ	2551	5-1-83.5	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,245	1,233	12	582	574	8
13. ซิตีโฮม รัตนานิเบศร์	ถ.รัตนานิเบศร์ จ.นนทบุรี	2551	8-1-14	100	1.1 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,812	1,812	0	1,236	1,236	0
14. ศุภาลย์ ปาร์ค แยกติวานนท์	ถ.ติวานนท์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	2552	7- 2 - 6	100	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,780	1,775	5	976	975	1
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย												
15. ศุภาลย์ ปาร์ค อโศก-รัชดา	ถ.อโศก-ดินแดง กรุงเทพฯ	2552	3-2-16	100	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,438	1,326	112	554	510	44
16. ศุภาลย์ ปาร์ค รัชโยธิน	ถ.รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ	2552	8-2-2	100	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,340	2,170	170	826	773	53
17. ศุภาลย์ปาร์ค@ดาวิน ทาวน์ภูเก็ต	ถ.สุทัศน์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2552	4-2-0	100	1 ล้านบาทขึ้นไป	CD	806	742	64	523	460	63



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยอด		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
18. ศุภาลย์ริเวอร์รีสอร์ท	ถนนเจริญนคร	2553	14-0-36	25.13	2.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,869	3,057	812	858	650	208
19. ซิตี้โฮม @ ศรีนครินทร์	ซอยลาซาล	2553	11-2-48	100	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,050	307	743	1,100	306	794
20. ศุภาลย์พรีเมียร์ราชเทวี	บรรทัดทอง	2553	5-2-80	35.12	4 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,144	2,340	804	582	441	141
21. ศุภาลย์ปาร์ค ราชพฤกษ์ - เพชรเกษม	ถ.เพชรเกษม ภาษีเจริญ (บางหว้า)	2553	6-1-77.8	50.80	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,720	1,717	3	845	844	1
22. ศุภาลย์ พรีเมียวา	ถ.พระราม 3 ยานนาวา	2554	13-2-82.8	13.69	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	5,500	4,454	1,046	957	776	181
23. ศุภาลย์ พรีเมีย อโศก	ต.บางกะปิ อ.ห้วยขวาง (บางกะปิ)	2554	4-2-48.5	11.43	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,800	2,497	303	653	599	54
24. ศุภาลย์ ปาร์ค แครายงามวงศ์วาน	ถ.รัตนวิเศษ แคราย	2554	4-1-47.8	9.03	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,620	1,519	101	692	673	19
25. ศุภาลย์ ปาร์ค เอกมัยทองหล่อ	ถ.เพชรบุรี ใกล้แยกเอกมัย-ทองหล่อ	2554	5-1-21	6.16	0.9-2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,000	1,866	134	676	622	54
26. ซิตี้รีสอร์ท รัชดา-ห้วยขวาง	ถ.ประชาอุทิศ(ห้วยขวาง) แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กทม.	2555	11-0-82.7	15.67	1.3 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,608	1,608	-	875	875	-
27. ศุภาลย์ เวิลด์ตัน	ถนนเทียมร่วมมิตร กรุงเทพฯ	2555	17-0-60	2.72	3 ล้านบาทขึ้นไป	CD	4,750	2,092	2,658	1,002	483	519
28. ศุภาลย์ วิสด้า แยกติวานนท์	ถ.กรุงเทพฯ - นนทบุรี ต.ตลาดขวัญ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	2555	3-0-17.8	-	1.4 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,420	1,340	80	652	616	36



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยอด		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
29. ศุภาลย์ ปาร์ค@ภูเก็ต	ถ.นคร ต.ตลาดใหญ่ อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2555	6-1-34.3	7	1.1 ล้านบาทขึ้นไป	CD	840	731	109	504	463	41
30. ศุภาลย์ มอนเต้@เวียงเชียงใหม่	ถ.สุปเปอร์ไฮเวย์ ต.วัดเกษ อ.เมือง เชียงใหม่	2555	5-0-03	-	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,608	1,608	-	738	738	-
31. ศุภาลย์ โลโก้ สาทรร-เจริญราษฎร์	ถ.เจริญราษฎร์ ต.บางโคล่ อ.บางคอแหลม กรุงเทพฯ	2555	4-1-20	-	2.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,960	1,819	141	563	521	42
32. ศุภาลย์ เอลิท สาทรร-สวนพลู	แขวงทุ่งมหาเมฆ (สาทร) เขตสาทร (บางรัก) กรุงเทพฯ	2555	1-2-62.10	-	4.7 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,211	1,211	-	180	180	-
รวมโครงการอาคารชุด							71,441	63,128	8,313	26,881	24,405	2,476
รวมโครงการทั้งหมด							119,553	96,921	22,632	42,023	35,193	6,830

หมายเหตุ: L = ที่ดินเปล่า DH = บ้านเดี่ยว SH = ร้านค้า CD = คอนโดมิเนียม, อาคารชุด DP = บ้านแฝด TH = ทาวน์เฮ้าส์ CB = อาคารพาณิชย์ OT = อาคารสำนักงาน



บริษัทย่อยของบริษัทที่มีโครงการที่เสร็จสมบูรณ์ 4 โครงการ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และมีโครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย 4 โครงการ โดยมีการพัฒนาโครงการทั้งแนวราบและแนวสูงตามรายละเอียดดังนี้

(1) บริษัท หาดใหญ่นครินทร์ จำกัด

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยอด		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์												
1. ขวนขึ้นนครินทร์	หมู่ที่ 1 ถ.กาญจนวนิช อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2532	130-3-9.0	100.00	0.25 ล้านบาทขึ้นไป	L,CB,DH	237	232	5	258	252	6
2. ปาล์มสปริงส์ 1	ถ.กาญจนวนิช อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2547	5-1-40.6	100.00	1.9 ล้านบาทขึ้นไป	TH, CB	175	175	0	67	67	0
3. ปาล์มสปริงส์ 2	ถ.กาญจนวนิช อ.เมือง จ.สงขลา	2547	5-0-68.3	100.00	1.7 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	115	115	0	45	45	0
4. ปาล์มสปริงวิลล์	ถ.สายเอเชีย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2549	18-2-75.9	100.00	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH	310	310	0	85	85	0
5. ปาล์มสปริงวิลล์ สายเอเชีย	ถ.สายเอเชีย-สนามบิน อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2550	30-2-91.6	100.00	3.3 ล้านบาทขึ้นไป	DH	521	521	0	147	147	0
6. ซิตี้โฮมหาดใหญ่	ถ.เพชรเกษม – ภาสว่ง อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2550	2-0-92.8	100.00	0.7 ล้านบาทขึ้นไป	CD	401	401	0	419	419	0
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย												
1. ปาล์มสปริง สายสนามบิน	ถ.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2552	63-3-44.6	87.00	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH,DH, CB,DP	1,051	994	57	414	376	38
2. อาเซียน เทค เซ็นเตอร์	ถ.กาญจนวนิช อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2538	52-0-25.4	100.00	0.35 ล้านบาทขึ้นไป	CD,OT	1,062	1,006	56	610	589	21
3. ทาวน์โฮม-ภาสว่ง	ถ.เพชรเกษม – ภาสว่ง อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2550	2-0-78.3	100.00	3.4 ล้านบาทขึ้นไป	CB	39	26	13	10	8	2



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
4. ปาล์มสปริง - 7	ถ.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2554	28-2-97.2	13	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	533	177	356	152	48	104
5. ปาล์มสปริงแกรนด์วิลล์	ถ.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2554	44-3-76.7	27	5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	880	0	880	161	0	161
6. อาเซียนซิตีร์สอร์ท	ถนนกาญจนวนิช อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2555	8-0-11.5	5.00	1.3 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,203	1,199	4	618	617	1
รวม							6,527	5,156	1,371	2,986	2,653	333

(2) บริษัท สุภาลักษณ์อีสาน จำกัด

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย												
1. สุภาลัย รอยัล ริเวอร์	ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2547	161-3-57.4	40.00	1.25 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	749	110	639	209	43	166
2. สุภาลัย การ์เด็น วิลลส์ขอนแก่น	ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2552	50-2-97.7	95.00	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, DP	683	646	37	235	218	17
3. วิลลส์ มะลิวัลย์	ถ.มะลิวัลย์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2553	20-2-9.40	90.00	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	472	472	0	154	154	0



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
4. พาร์ควิลล์ ศรีจันทร์	ถ.ศรีจันทร์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2554	41-1-37.30	70.00	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	720	310	410	214	85	129
รวม							2,624	1,538	1,086	812	500	312

(3) บริษัท ภูเก็ตเอสเตท จำกัด

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)			ยูนิต		
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย												
1. สุภาลัย รีสอร์ท แอนด์ สปา ภูเก็ต	หมู่ที่ 6 ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	2550	58-0-74	17.00	17.4 ล้านบาทขึ้นไป	DH	700	0	700	35	0	35

หมายเหตุ: L = ที่ดินเปล่า DH = บ้านเดี่ยว SH = ร้านค้า CD = คอนโดมิเนียม, อาคารชุด DP = บ้านแฝด TH = ทาวน์เฮ้าส์ CB = อาคารพาณิชย์ OT = อาคารสำนักงาน

การส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือปานกลาง และภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดบางประการ สิทธิพิเศษดังกล่าวรวมถึงการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมีรายละเอียดดังนี้

บัตรส่งเสริม การลงทุนเลขที่	วันที่คณะกรรมการอนุมัติ ให้การส่งเสริม	มูลค่าที่ได้รับยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคลไม่เกิน (ล้านบาท)
1840(2)/2552	5 ตุลาคม 2552	7.7
1957(2)/2552	6 พฤศจิกายน 2552	34.3
1970(2)/2553	22 มิถุนายน 2553	172.5
1050(2)/2554	7 ตุลาคม 2553	24.8
2396(2)/2554	9 มิถุนายน 2554	7.9

ในปี 2555 รายได้ของบริษัทฯตามกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมีจำนวน 382 ล้านบาท (2554: 136 ล้านบาท)

4.1.2 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงาน เพื่อให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่ลูกค้า โดยทำเลที่ตั้งของโครงการจะอยู่ในกรุงเทพมหานครบนทำเลศักยภาพที่สามารถเชื่อมต่อศูนย์กลางธุรกิจ (CBD: Central Business District) ได้ง่าย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบครัน ปัจจุบัน บริษัทฯ เปิดอาคารสำนักงานให้เช่า “ศุภาลย์ แกรนด์ ทาวเวอร์” ตั้งอยู่บนถนนพระราม 3 เป็นอาคารสูง 33 ชั้น ประกอบด้วยพื้นที่ให้เช่าประมาณ 42,000 ตารางเมตร พร้อมอาคารจอดรถ 1 อาคาร โดยออกแบบเป็นอาคารสำนักงานที่เน้นความทันสมัย ด้วยรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีรูปทรงอาคารเป็นวงรี มีการวางรูปแบบพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้มีความเหมาะสมและเป็นอาคารประหยัดพลังงาน ขนาดพื้นที่ให้เช่ามีให้เลือกตั้งแต่ขนาด 118 – 1,000 ตารางเมตรขึ้นไป

4.1.3 ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทมุ่งเน้นในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโรงแรมและรีสอร์ทที่อยู่ภายใต้การบริหารของกลุ่มบริษัท 2 แห่งได้แก่ “ศุภาลย์ ปาล์ม รีสอร์ท แอนด์ สปา” ตั้งอยู่ที่จังหวัดสระบุรีซึ่งใกล้แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร มีห้องพักจำนวน 138 ห้องในบรรยากาศแวดล้อมด้วยแมกไม้ สายน้ำ และขุนเขา พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก และ “ศุภาลย์ รีสอร์ท แอนด์ สปา ภูเก็ต” ตั้งอยู่ที่จังหวัดภูเก็ต เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว มีห้องพักจำนวน 182 ห้อง ทั้งแบบห้อง Deluxe และแบบ Pool side Villa มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างประเทศเป็นหลัก

4.2 การตลาด ภาวะการแข่งขัน และแนวโน้มอุตสาหกรรม

4.2.1 ลักษณะตลาด

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากและหลากหลายขนาด ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่ใช้เหตุผลมาใช้ประกอบการตัดสินใจ เช่น ราคาที่อยู่ในความสามารถชำระได้ ทำให้ที่ตั้งตรงความต้องการ คุณภาพและมาตรฐานของบ้าน รูปแบบโครงการและแบบบ้านที่ตอบสนองความต้องการ รวมทั้งชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ มีการแข่งขันกันทั้งในด้านการออกแบบ คุณภาพของสินค้าและบริการ สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ รวมทั้งการแข่งขันกันในด้านราคาในบางกลุ่มสินค้า ซึ่งถือได้ว่าบริษัท มีคู่แข่งหลายราย ทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และยังมีบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และผู้ประกอบการรายย่อยอื่นๆ อีกมาก ซึ่งการเป็นคู่แข่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้า รูปแบบและคุณภาพสินค้า ทำให้ที่ตั้งโครงการ และราคาสินค้า บริษัท มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทไว้ดังนี้

1) กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพ ตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคต เน้นคุณภาพของการวางผัง รูปลักษณ์ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เน้นการออกแบบบ้านมีรูปแบบลักษณะ Modern Classic ที่ดูไม่ล้าสมัย เน้นประโยชน์ใช้สอยสำหรับครอบครัว ควบคู่กับการประหยัดพลังงาน ความมั่นคงแข็งแรงคงทนในระยะยาว และไม่มีพื้นที่สูญเปล่า ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างสังคมคุณภาพในโครงการ ด้วยการมีกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัวและชุมชนในโครงการ
- ผลิตสินค้าครอบคลุมที่อยู่อาศัยหลายประเภท เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม และหลากหลายทำเลทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรวมถึงต่างจังหวัด ซึ่งเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการบ้านพักอาศัยสูง เพื่อเป็นการสนองความต้องการของตลาดและเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน

กลยุทธ์สร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ

- พัฒนานวัตกรรมในสินค้าของ “สุภาลัย” อย่างต่อเนื่อง เช่นการเลือกวิธีการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ ได้คุณภาพมาตรฐานสากล การเลือกใช้วัสดุคุณภาพ ออกแบบบ้านและอาคารให้สอดคล้องกับการอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม การพัฒนาระบบตรวจรับและบริการหลังการขายที่เป็นเลิศเพื่อสร้างความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด
- ปรับสินค้าของบริษัท ในแต่ละโครงการให้มีความเหมาะสมกับกำลังซื้อของผู้บริโภคที่อาจเปลี่ยนแปลงไป เช่น ลดขนาดของสินค้าและวัสดุฟุ่มเฟือย เพื่อสามารถเสนอสินค้าที่มี Price-performance ที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้า
- พัฒนานวัตกรรมด้านระบบการบริการลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกสบายของลูกค้าทั้งก่อนการขายและหลังการขาย เช่น พัฒนาระบบการจองแบบออนไลน์ให้ลูกค้าสามารถดูผังยูนิตและตัดยูนิตจองแบบออนไลน์ ทำให้บริการชัดเจนและรวดเร็วขึ้น และพัฒนาระบบการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น การชำระผ่านตู้เอทีเอ็ม โดยใช้บัตร Supalai VIP Card ที่มีบาร์โค้ด การชำระเงินโดยวิธีตัดบัญชีหรือบัตรเครดิต เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านราคาสินค้า (Price)

- พัฒนากลยุทธ์ด้านราคา โดยนำหลักการเงินเข้ามาผสมผสานกับการตลาด ในการตั้งราคาสินค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในละแวกใกล้เคียง เพื่อให้เกิดความได้เปรียบด้านผลิตภัณฑ์ ราคา และความพึงพอใจของลูกค้า และเพื่อให้เกิดการ trade-off ระหว่างจำนวนยูนิตที่ขายได้และกำไรขั้นต้น ที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นแก่ลูกค้า

- พัฒนาโครงการและการก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการให้แล้วเสร็จ และส่งมอบให้แก่ลูกค้าตามกำหนด
- นำระบบมาตรฐานสากล ISO 9001 : 2008 มาเป็นเครื่องมือบริหารงานสำหรับโครงการบ้านจัดสรร และโครงการอาคารชุด เพื่อสร้างมาตรฐานสินค้าและการทำงาน การตรวจสอบกระบวนการทำงานและควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมา ผู้รับจ้าง ที่ปรึกษา ตลอดจนซัพพลายเออร์ต่างๆ โดยมีทีมงานตรวจสอบทุกขั้นตอนของการก่อสร้างและติดสติ๊กเกอร์ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (QC Sticker) เพื่อตรวจสอบก่อนการส่งมอบบ้านให้กับลูกค้า พร้อมออกใบรับประกันให้กับลูกค้าเพื่อสร้างความมั่นใจในสินค้าและบริการหลังการขาย

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดที่เหมาะสมในแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้าด้วยการใช้ Aggressive Pricing Strategy สำหรับบางยูนิต/โครงการ

2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อแตกต่างกันไปตามลักษณะของธุรกิจ ดังนี้

(1) โครงการบ้านพักอาศัยและคอนโดมิเนียม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ พนักงานบริษัท ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ เจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ ที่มีรายได้ปานกลาง แบ่งออกเป็น

- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางระดับล่าง ตั้งแต่ 20,000 – 50,000 บาทต่อเดือน
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ตั้งแต่ 50,000 – 120,000 บาทต่อเดือน
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางระดับบน ตั้งแต่ 120,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

(2) อาคารสำนักงานให้เช่า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ ทั้งบริษัทไทยและบริษัทต่างชาติที่ต้องการอาคารสำนักงานที่สามารถเชื่อมต่อศูนย์กลางธุรกิจได้

(3) โรงแรมและรีสอร์ท

โรงแรมศุภาลัย ป่าสัก รีสอร์ท แอนด์ สปา มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นพนักงานบริษัทหรือข้าราชการทั่วไป ส่วนโรงแรมศุภาลัย รีสอร์ท แอนด์ สปา ภูเก็ต มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างประเทศที่ต้องการมาพักผ่อนระยะยาว

3) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายต่างๆ ดังนี้

(1) โครงการบ้านพักอาศัยและคอนโดมิเนียม

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายที่ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ และการขายผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.supalai.com โดยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เกี่ยวกับกลุ่มบริษัทและความคืบหน้าของโครงการผ่านสื่อที่หลากหลาย เพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์ ป้ายโฆษณา อีเมลล์ เว็บไซต์ เป็นต้น และจัดงานแสดงสินค้าของกลุ่มบริษัทในเชิงรุก เพื่อเพิ่ม Visibility ให้แก่สินค้าของกลุ่มบริษัท

(2) อาคารสำนักงานให้เช่า

ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ขายผ่านตัวแทน เนื่องจาก ตัวแทนมีเครือข่ายที่ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถติดต่อเช่าพื้นที่ได้โดยตรงกับพนักงานขายพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัทฯ

(3) โรงแรมและรีสอร์ท

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลายรูปแบบ ได้แก่ การขายโดยพนักงานบริษัท การขายโดยผ่านตัวแทน และการขายผ่านทางเว็บไซต์ www.supalaipasakresort.com และ www.supalaiphuket.com

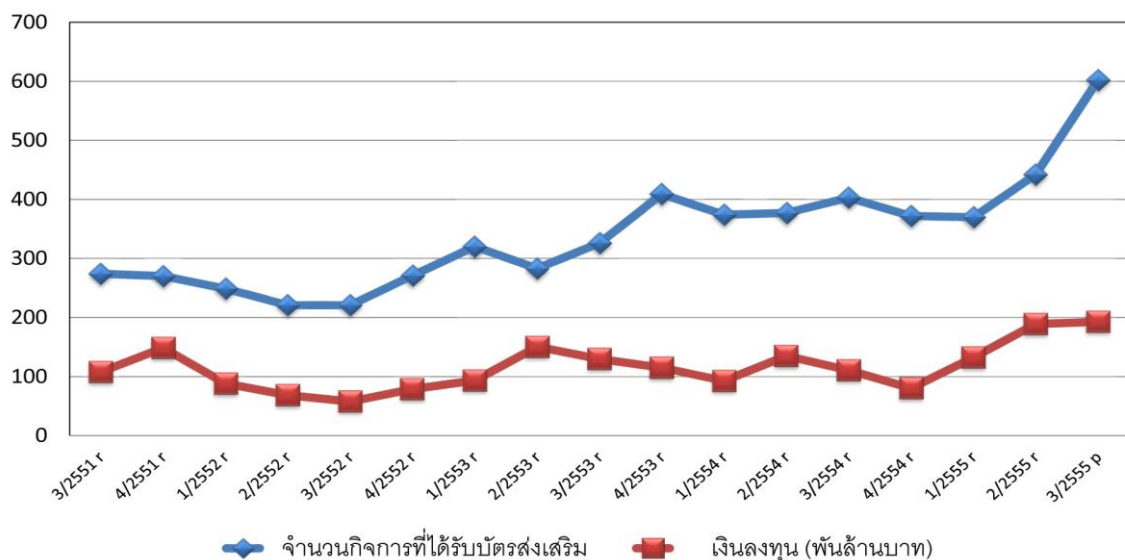
4) ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

- บริษัทฯ มีผู้บริหารหลักที่มีประสบการณ์ทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 30 ปี จึงสามารถพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพดีตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในต้นทุนที่แข่งขันกับตลาดได้
- บริษัทฯ มีโครงการกระจายทั่วทุกทิศทางของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งต่างจังหวัด และมีโครงการที่หลากหลายทั้งอาคารแนวราบและแนวสูง ทำให้เพิ่มโอกาสในการขายและกระจายความเสี่ยง
- บริษัทฯ พัฒนาคุณภาพของสินค้าและการบริการอย่างต่อเนื่อง มีขอบเขตการควบคุมระบบคุณภาพครบวงจรตลอดการผลิตจนถึงการส่งมอบ เน้นคุณภาพของการวางผัง การออกแบบ การก่อสร้าง และการให้บริการหลังการขาย ให้ตรงข้อกำหนดของกฎหมาย มาตรฐานวิชาชีพ ตลอดจนถึงการส่งมอบสินค้าจะต้องมีการตรวจสอบอยู่เสมอและทำให้สามารถส่งมอบงานแก่ลูกค้าเร็วขึ้น
- บริษัทฯ ทำธุรกิจบนพื้นฐานของความซื่อสัตย์ ยุติธรรม ตั้งใจจริง และจริงใจ เพื่อให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องได้ประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งได้แก่ ลูกค้า พนักงาน ผู้รับเหมา ผู้ถือหุ้น และสังคม
- ปัจจุบัน บริษัทฯ มีที่ดินที่สะสมไว้แล้วเพียงพอที่จะสามารถพัฒนาโครงการได้อีกประมาณ 3 ปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็มิได้ละโอกาสในการที่จะพัฒนาที่ดินที่มีศักยภาพสูง ดังนั้นหากบริษัทฯ เล็งเห็นว่าที่ดินนั้นสามารถขาย พัฒนา ก่อสร้าง และส่งมอบโอนกรรมสิทธิ์ได้เร็ว บริษัทฯ ก็จะพิจารณาลงทุนเพิ่มเติม ทั้งนี้ ต้องตั้งอยู่ในสมมติฐานว่าต้นทุนที่ดินนั้นจะต้องอยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงที่มากเกินไปต่อบริษัทฯ ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

4.2.2 ภาวะเศรษฐกิจ โดยทั่วไป ในปี 2556

ภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไปในปี 2555 ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบดิ่งลงในกลุ่มประเทศยุโรป ซึ่งส่งผลกระทบให้การส่งออกของไทยซบดิ่งลงเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม การลงทุนเพื่อทดแทนความเสียหายเนื่องจากน้ำท่วมในปี 2554 เป็นไปอย่างคึกคัก ซึ่งทำให้เศรษฐกิจยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บรรยากาศการลงทุนจากต่างประเทศก็เป็นไปอย่างคึกคักเช่นเดียวกันและมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นอย่างมากต่อไปในปี 2556 ดังแสดงในรูปที่ 1 ซึ่งจะบ่งชี้ปัจจัยสำคัญที่จะรักษาอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับที่ไม่ต่ำกว่าปี 2555 แม้ว่าปัจจัยลบจากเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศยุโรปยังคงอยู่ต่อเนื่องก็ตาม

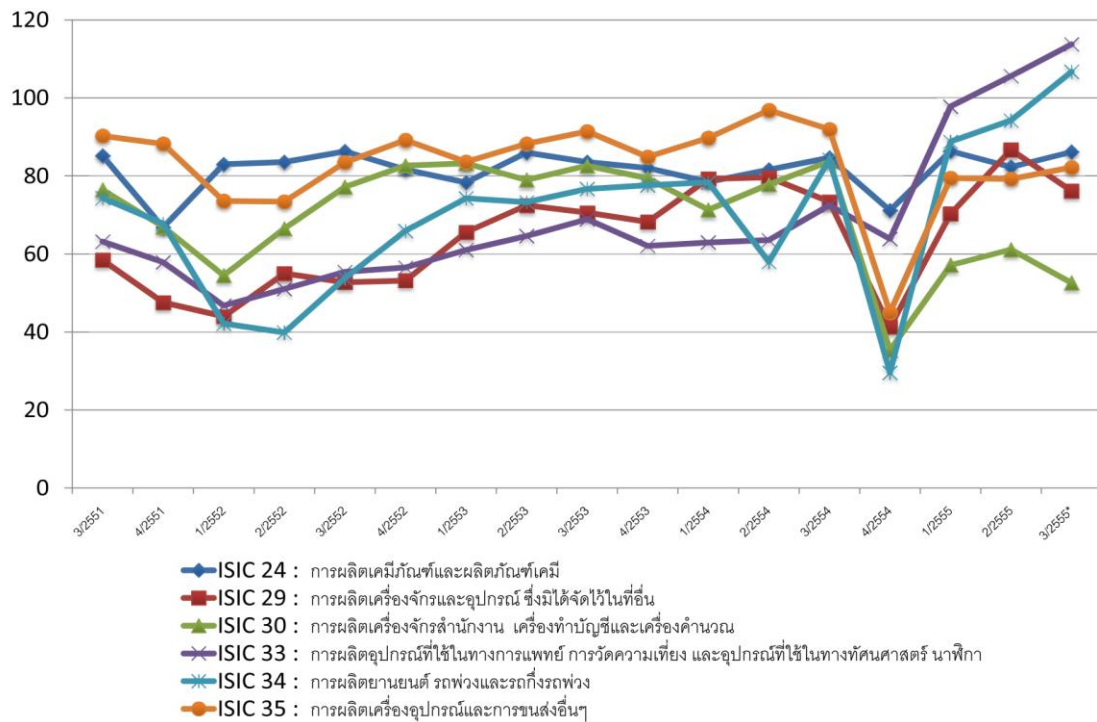
รูปที่ 1 แสดงเครื่องชี้การลงทุนภาคเอกชน
(หน่วย : ล้านบาทหรือตามระบุ)



แหล่งที่มาข้อมูล : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

การใช้กำลังการผลิตของภาคอุตสาหกรรมโดยรวมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์และปิโตรเคมีดังแสดงในรูปที่ 2

รูปที่ 2 แสดงดัชนีอุตสาหกรรมรายสาขาและรายผลิตภัณฑ์



การขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าสู่ประเทศไทยยังคงเป็นไปในอัตราที่ดีและสม่ำเสมอ ดังนั้น กำลังซื้อโดยรวมของระบบเศรษฐกิจไทยในปี 2556 ไม่ควรจะด้อยไปกว่าปี 2555

อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจที่ดีเป็นเพียงปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องสำรวจมาตรการทางการตลาดไว้ใช้เพื่อกรณีลบหรือไม่และอาจมีผลบ้างต่อการลงทุนเปิดโครงการใหม่ แต่บริษัทจดทะเบียนคงมีทางเลือกไม่มากไปกว่าการเจริญเติบโตให้ได้ตามตลาด ยกเว้นในกรณีที่ภาวะตลาดเลวร้ายอย่างหนักเท่านั้น

4.2.3 ภาวะธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป

ความต้องการที่อยู่อาศัยโดยทั่วไปมักจะขึ้นอยู่กับตัวแปรที่สำคัญ 2 ตัว คือ กำลังซื้อ หรือ รายได้ของประชาชน โดยทั่วไป และอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อผ่อนชำระที่อยู่อาศัย

กำลังซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคคงจะไม่ต่ำกว่าปี 2555 ดังที่ได้กล่าวแล้ว ส่วนอัตราดอกเบี้ยมีโอกาสสูงที่จะไม่สูงกว่าปี 2555 ทั้งนี้ เนื่องจากเศรษฐกิจประเทศอุตสาหกรรมยังอยู่ในภาวะชะลอตัว จึงมีโอกาสน้อยที่อัตราดอกเบี้ยนโยบายจะมีการปรับสูงขึ้น ประกอบกับสถาบันการเงินที่ให้ผู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยก็ยังไม่ได้ปรับเงื่อนไขเข้มงวดมากขึ้นเท่าใดนักตามตารางที่ 1 กำลังซื้อที่อยู่อาศัยโดยรวมของปี 2556 จึงน่าจะใกล้เคียงกับปี 2555

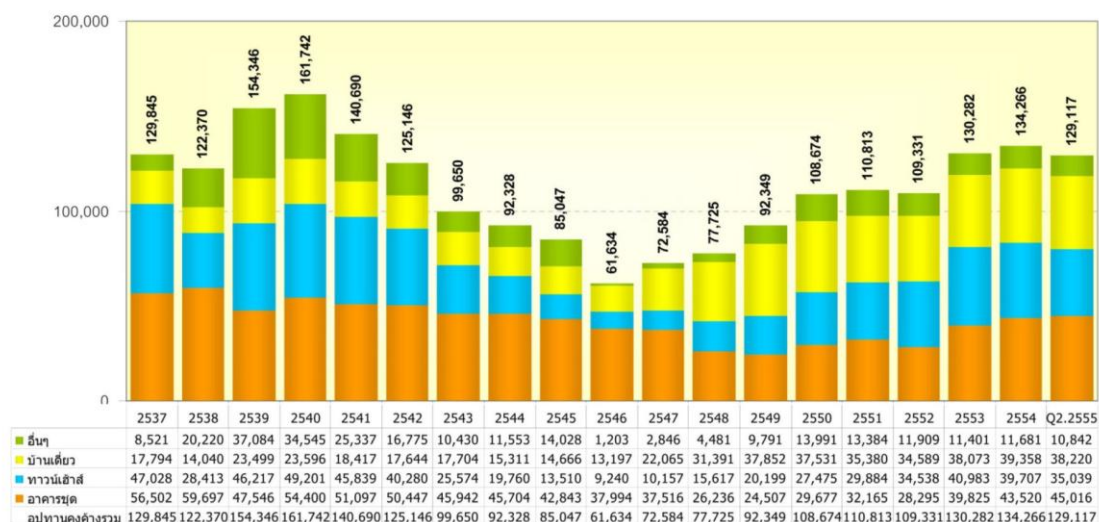
ตารางที่ 1 การเปรียบเทียบเงื่อนไขเงินกู้ยืมสำหรับผู้อยู่อาศัย

	ไทยพาณิชย์	กสิกรไทย	กรุงไทย
2553 (ส.ค - ต.ค)	- ดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี = 0.50% - ปีต่อไปคิด MRR-1.60% (MRR=6.50%)	- ดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี = 0.50% - ปีต่อไปคิด MLR-1.00% (MLR=5.85%)	- ดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี = 1.0% - ปีต่อไปคิด MLR-1.00% (MLR=5.85%)
2554 (ส.ค - ต.ค)	- ดอกเบี้ยคงที่ เดือนที่ 1-6 = 0.00% เดือนที่ 7-12 = 3.50% ปีที่ 2-5 = MRR -1.84% ปีที่ 6 เป็นต้นไป = MRR-1.50% (MRR = 7.90%)	- ดอกเบี้ยคงที่ เดือนที่ 1-9 = 0.00% เดือนที่ 10-60 = MLR-0.50% ปีที่ 6 เป็นต้นไป = MLR-1.00% (MLR = 7.12%)	- ดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี = 0.75% - ปีต่อไปคิด MLR-1.10% (MLR=7.25%)
2555 (ส.ค - ต.ค)	- ดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี = 0.50% ปีที่ 2-3 = MRR -1.00% ปีที่ 4 เป็นต้นไป = MRR-0.75% (MRR = 8.10%)	- ดอกเบี้ยคงที่ เดือนที่ 1-3 = 0.00% เดือนที่ 4-12 = 3.25% ปีที่ 2-3 = MLR -1.30% ปีที่ 4 เป็นต้นไป = MLR-0.90% (MLR = 7.50%)	- ดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี = 1.0% - ปีต่อไปคิด MLR-1.10% (MLR=7.125%)

ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ยังคงเปิดตัวโครงการด้วยจำนวนหน่วยต่อปีใกล้เคียงกับ 2-3 ปีที่ผ่านมา คือประมาณ 250,000 หน่วย แม้ว่าต้นทุนด้านราคาที่ดินดิบและวัตถุดิบจะทยอยปรับขึ้นเป็นอย่างมากราว 10% ในปี 2555 ผู้ประกอบการโดยเฉพาะบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังคงต้องทำผลประกอบการให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้ลงทุนยังคงมั่นใจในศักยภาพต่อไป

แนวโน้มที่จะเกิดขึ้นใน 2-3 ปีที่ผ่านมาและสมควรแก่การให้ความสนใจก็คือสัดส่วนของที่อยู่อาศัยที่ขายได้ต่อที่เสนอขายได้ลดลงมาอย่างต่อเนื่องมาอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 10 ปีในปี 2555 ดังแสดงในรูปที่ 3

รูปที่ 3 อุปทานคงค้าง ณ กลางปีแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยปี 2537- ไตรมาส2/2555



ที่มา : Agency For Real Estate Affairs

แม้ว่าสถิติเช่นนี้อาจทำให้น่าเป็นห่วงบ้าง แต่สัดส่วนที่เกิดขึ้นก็ยังไม่ถึงเป็นสิ่งที่ผิดปกตินัก ทั้งนี้เนื่องจากการมีสินค้าคงคลังทั้งโครงการเปิดใหม่และโครงการเก่าที่ขายอยู่แล้วคละ ๆ กัน ค่อนข้างเป็นเรื่องปกติสำหรับผู้ประกอบการโดยทั่วไป เพียงแต่ว่าภาวะตลาดไม่ได้เจริญรุ่งเรืองเช่นเดียวกับเมื่อ 5 ปีก่อนเท่านั้น

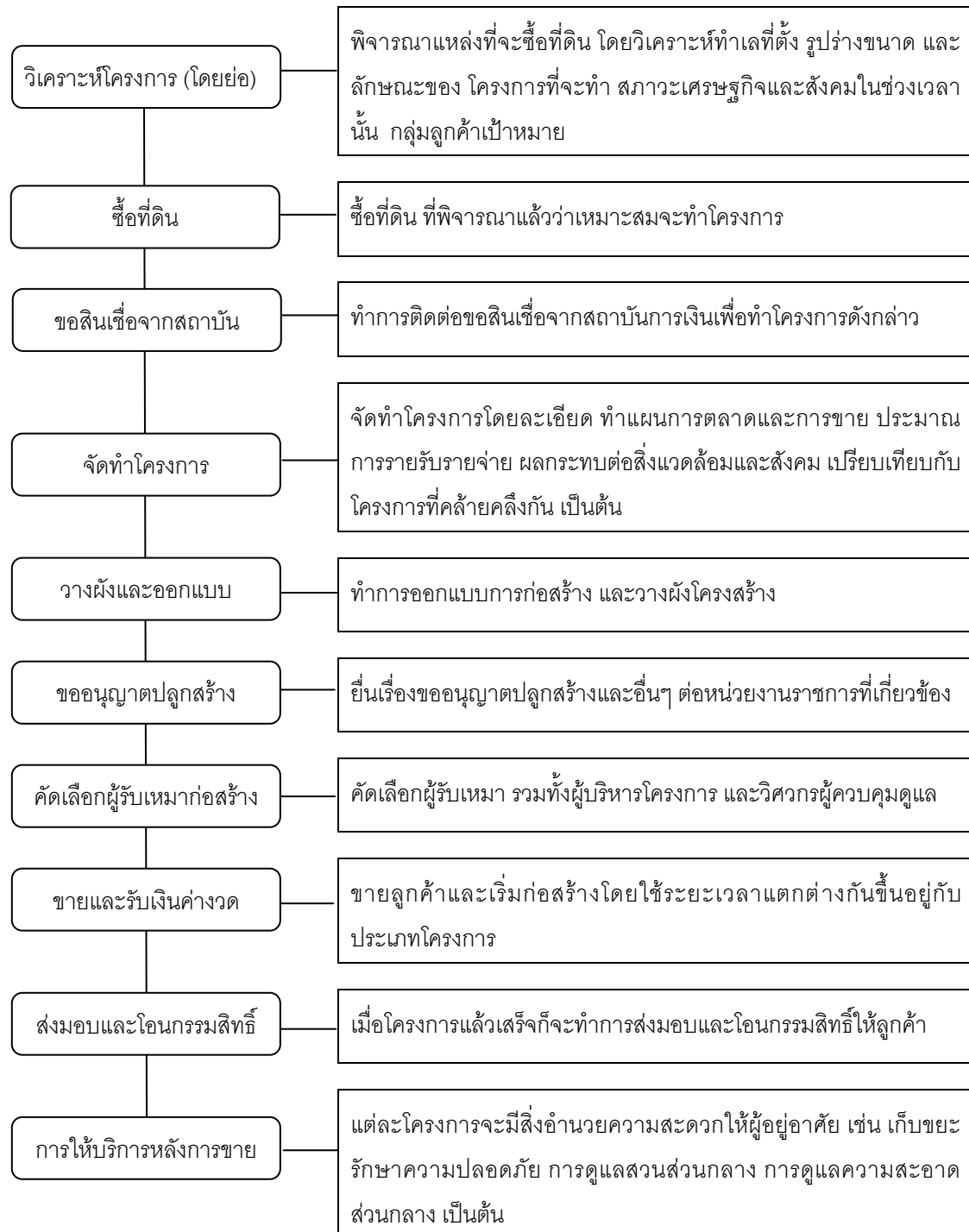
ลักษณะที่น่าสนใจอีกอย่างหนึ่งคือ แม้ว่าสัดส่วนอาคารชุดที่ขายได้จะลดลงเช่นเดียวกัน แต่ก็ถือว่าลดลงไม่มากและมีสัดส่วนสูงที่สุดเมื่อเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ๆ เหตุผลที่อยู่เบื้องหลังมีหลายประการคือ ประการแรกกลุ่มประชากรโดยเฉพาะในกรุงเทพมหานครที่เริ่มเข้าสู่ตลาดแรงงานอายุ 25-29 ปีเพียงกลุ่มเดียวก็มีจำนวนถึงประมาณ 400,000 คน เมื่อประกอบกับเงื่อนไขการผ่อนชำระที่ค่อนข้างเอื้ออำนวยเพียงประมาณเดือนละ 5,000 บาท ทำให้อาคารชุดตามขอบรอบ ๆ CBD สำหรับคนทำงานใน CBD ยังคงเป็นที่ต้องการอีกจำนวนมหาศาล ภาวะเช่นนี้อาจจะเอื้อต่อการเปิดโครงการใหม่ในลักษณะเดียวกับที่ผ่านมาได้มากถึง 5 ปีและเชื่อว่าการแข่งขันของบริษัทจดทะเบียนทั้งหลายคงพุ่งเป้าไปที่สินค้าในกลุ่มนี้อย่างหนักหน่วงพอสมควร เนื่องจากสินค้ากลุ่มอื่นๆ ไม่ได้มีอัตราการขายที่น่าสนใจเท่านี้

นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำต่อไป และภาวะการจราจรในตัวเมืองที่จะติดขัดเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากนโยบายรถยนต์คันแรก จะเป็นปัจจัยบวกอีกสองประการที่ทำให้ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยไม่น่าเป็นห่วงอย่างที่หลายๆคนอาจจะคิดกัน

ภาวะการจราจรที่ติดขัดมากขึ้นกับน้ำท่วมในปี 2554 อาจจะเป็นสาเหตุที่ทำให้การตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวถดถอยลง ส่วนราคาที่สูงขึ้นอาจจะไม่ใช่ปัจจัยที่ชัดเจนนัก เนื่องจากโครงการอยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลมากขึ้นทำให้ราคาไม่ต้องสูงกว่าเดิมมากนัก ในขณะที่ผู้ประกอบการพยายามเจาะหาที่ดินว่าง ๆ แปลงขนาดไม่ใหญ่ที่ยังคงมีอยู่ไม่น้อยในบริเวณใกล้ตัวเมืองมากขึ้น เพื่อสนองตอบต่อปัญหาของบ้านเดี่ยวดังกล่าวข้างต้น ซึ่งก็ได้รับการตอบสนองด้วยดี ทั้งนี้ได้จากการกระจายตัวของโครงการทาวน์เฮ้าส์เปิดใหม่อยู่ในบริเวณใกล้ตัวเมืองมากขึ้น อย่างไรก็ตามแนวโน้มของอาคารชุดในและขอบ CBD ยังคงเป็นสิ่งที่ดำเนินต่อไปโดยที่ไม่อาจปฏิเสธได้

4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

4.3.1 ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจ



4.3.2 การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนา

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดหาและคัดเลือกที่ดินผืนใหม่ที่มีศักยภาพสูงเพื่อรองรับการขยายตัว โดยที่ดินที่บริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วน โดยบริษัทฯ มีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทฯ เป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดินโดยตรงด้วยตัวเอง โดยที่บริษัทฯ จะลงประกาศซื้อที่ดินในสื่อที่หลากหลาย รวมทั้งตรวจสอบประกาศขายที่ดินในสื่ออื่นๆ รวมถึงการตรวจสอบกับสถาบันที่มีสินทรัพย์ประกาศขาย เช่น สถาบันการเงิน กรมบังคับคดี การจัดประมูลภาคเอกชน เป็นระยะๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับการเสนอขายที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดินจำนวนมาก โดยบริษัทฯ จะคัดเลือกที่ดินแปลงต่างๆ เพื่อนำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท ที่มีความเชี่ยวชาญสูงเพื่อพิจารณาอนุมัติซื้อที่ดินแต่ละแปลง ตามปัจจัยที่บริษัทฯ ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาดังต่อไปนี้

ทำเลที่ตั้ง

บริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินให้กระจายในหลายทำเลในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และตามจังหวัดใหญ่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ได้อย่างหลากหลาย และเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงในการลงทุนของบริษัทฯ ไม่ให้จำกัดตัวอยู่ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น

สภาพตลาด

บริษัทฯ จะคำนึงถึงความต้องการทางด้านการตลาดในแต่ละทำเล เพื่อให้สามารถเลือกซื้อที่ดินบนทำเลที่มีความต้องการทางด้านการตลาดสูงในปัจจุบันหรือในอนาคตอันใกล้ เพื่อนำมาพัฒนาโครงการที่เป็นที่ต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้อง

การคมนาคม

บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินแปลงที่สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกเหมาะสมกับแต่ละชนิดของโครงการ หากเป็นโครงการหมู่บ้านแนวราบจะต้องมีถนนเข้าถึงโครงการที่มีขนาดและความกว้างตามมาตรฐานที่กฎหมายอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินได้ มีระบบขนส่งมวลชนในระยะใกล้เคียง หากเป็นโครงการที่พักอาศัยแบบอาคารสูงจะต้องตั้งอยู่ในถนนสายหลักที่มีการจราจรคับคั่ง สามารถเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนได้ในระยะเดิน ใกล้ระบบขนส่งมวลชนรถไฟฟ้า หรือส่วนต่อขยายตามนโยบายของรัฐบาล

สาธารณูปโภคสิ่งอำนวยความสะดวก

ที่ดินที่บริษัทฯ จัดซื้อจะต้องสามารถเชื่อมต่อกับระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานได้ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ท่อระบายน้ำ มีการจัดเก็บขยะ เป็นต้น ภายในระยะใกล้เคียงของที่ดินที่บริษัทฯ จะจัดซื้อจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น ศูนย์การค้า ตลาด สถานศึกษา โรงพยาบาล เป็นต้น

สิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ จะจัดซื้อแปลงที่ดินที่ล้อมรอบด้วยสิ่งแวดล้อมที่ดี เหมาะสมกับรูปแบบโครงการที่จะถูกพัฒนาขึ้น ทั้งนี้จะต้องไม่อยู่ติดกับแหล่งเสื่อมโทรม และสถานที่ที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อลูกค้าผู้ซื้อสินค้าของบริษัทฯ

รูปร่างและขนาดที่ดิน

บริษัทฯ จะคัดเลือกแปลงที่ดินที่มีรูปร่างที่อำนวยความสะดวกให้สามารถจัดวางผังโครงการได้อย่างเหมาะสมตามหลักวิชาการและจะจัดซื้อที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมกับชนิดของโครงการที่จะพัฒนา

กฎหมาย

ก่อนที่บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินจะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมาย และข้อบังคับต่างๆของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆ บ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

แนวโน้มในอนาคต

บริษัทฯ จะพยายามคัดเลือกที่ดินในพื้นที่บริษัทฯ เห็นว่ามีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตในแนวทางที่ดีขึ้น มีโครงการพัฒนาเมืองของรัฐที่จะดำเนินการในอนาคต เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการเพิ่มค่าของทรัพย์สินที่ซื้อไปจากบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ มีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทฯ เป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดินด้วยตัวเอง ซึ่งจะมีแหล่งที่มาจากผู้ที่เป็นเจ้าของที่ดินโดยตรง โดยที่บริษัทฯ จะลงประกาศซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ รวมทั้งตรวจสอบประกาศขายที่ดินในสื่ออื่นๆ รวมถึงการตรวจสอบกับสถาบันที่มีสินทรัพย์ประกาศขาย เช่น สถาบันการเงิน กรมบังคับคดี การจัดประมูลภาคเอกชน เป็นระยะๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีช่องทางจากการเสนอขายจากตัวแทนขายที่ดิน บริษัทฯ จะคัดเลือกจัดซื้อตามคุณสมบัติของที่ดินที่บริษัทฯ ต้องการ เปรียบเทียบกับราคาที่ดินแปลงอื่นๆ ทั้งนี้ ที่ดินที่ผ่านการคัดเลือกจะถูกนำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา

4.3.3 วิธีการคัดเลือกผู้รับเหมา

ผู้รับเหมาใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำงานกับบริษัทฯ จะต้องกรอกข้อมูลตามแบบฟอร์มของบริษัทฯ พร้อมทั้งแนบเอกสารประกอบเพื่อการพิจารณา ซึ่งกระทำโดยการสัมภาษณ์ การดูผลงานที่ทำอยู่ การสอบถามจากผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือการตรวจสอบจากใบรับรองผลงาน ซึ่งอาจใช้วิธีใดวิธีหนึ่งหรือหลายวิธีร่วมกัน เมื่อผ่านเกณฑ์การพิจารณาและมีการจัดจ้างแล้ว บริษัทฯ จะขึ้นทะเบียนผู้รับเหมารายนั้นไว้ สำหรับก่อสร้างอาคารสูง จะมีการประเมินผลและสรุปผลงานประจำปี และเมื่อจบโครงการ และตลอดช่วงอายุการรับประกันผลงาน การประเมินผลนี้จะทำกับผู้รับเหมาทุกรายที่ขึ้นทะเบียนรับงานกับบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันมีผู้รับเหมาที่ขึ้นทะเบียนไว้ ประมาณ 34 ราย ส่วนก่อสร้างแนวราบ จะมีการประเมินและสรุปผลงานปีละครั้ง เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาการให้งานใหม่ และการประเมินผลนี้จะทำกับผู้รับเหมาทุกรายที่ขึ้นทะเบียนรับงานไว้เช่นกัน ปัจจุบันมีผู้รับเหมาที่ขึ้นทะเบียนไว้ประมาณ 185 ราย และมี 139 ราย ที่ Active ทั้งนี้ ไม่มีผู้รับเหมาที่รับงานจากบริษัทฯ มากเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการก่อสร้างโครงการบ้านพักอาศัยแนวราบและ อาคารชุดทั้งปีของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมา โดยจะพิจารณาจากประเภทของผู้รับเหมา เงินทุนจดทะเบียน และเงินทุนหมุนเวียน ประวัติผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมารายนั้น ดังนี้

- ประเภทผู้รับเหมา แบ่งเป็น นิติบุคคล และบุคคลธรรมดา ซึ่งจะต้องจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มมีเลขที่บัตรประชาชนและต้องมีเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอย่างถูกต้อง
- เงินทุนจดทะเบียนและเงินทุนหมุนเวียน จะต้องเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะงานและปริมาณงานที่จะรับจ้าง ซึ่งสามารถดูประกอบกับผลงานที่ผ่านมา
-

- ผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมา ผู้รับเหมาจะต้องแสดงผลงานที่เคยทำในอดีตที่มีลักษณะงานเหมือนหรือคล้ายกับงานที่จะขอรับจ้าง รวมถึงจำนวนและขนาดของงานที่เคยทำด้วย หากเป็นผู้ที่เริ่มจัดตั้งนิติบุคคลใหม่หรือเพิ่งเริ่มรับเหมา ผู้บริหารและ/หรือทีมงานจะต้องมีประสบการณ์ที่เชื่อถือได้ในงานที่จะรับจ้าง ไม่มีประวัติการทำงานหรือประวัติส่วนตัวเสียหาย

4.3.4 แหล่งที่มาและวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง

ปัจจุบันโครงการที่บริษัท ดำเนินการอยู่มากกว่าร้อยละ 80 จะทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าก่อสร้างกับผู้รับเหมา ดังนั้นผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างเองเป็นส่วนใหญ่ โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้แบกรับความเสี่ยงการปรับตัวสูงขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างในส่วนที่ผู้รับเหมาเป็นผู้จัดหา ส่วนวัสดุก่อสร้างบางประเภทได้แก่ เหล็ก เสาค้ำ สลักรัด และหลังคา เป็นต้น บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาเองเพื่อการควบคุมต้นทุนและคุณภาพ โดยมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 – 12 เดือนกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงเกินกว่าที่ประมาณไว้ บริษัทฯ จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน บริษัทฯ มีระบบและกระบวนการในการควบคุมคุณภาพ เพื่อให้สินค้าที่จะส่งมอบแก่ลูกค้าได้มาตรฐาน โดยบริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 แล้ว

ในระหว่างปี 2546 จนถึงปี 2555 บริษัทฯ ไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด รวมทั้งบริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันว่าจะซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบในอนาคต วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ ดังนั้นบริษัทฯ จะเลือกสินค้าที่มีคุณภาพตามมาตรฐานและมีระดับราคาที่เหมาะสม

4.3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบสาธารณูปโภคของโครงการให้ถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรที่ดิน รวมทั้งการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมภายในโครงการตามที่กฎหมายกำหนด ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินการศึกษาและจัดทำสาธารณูปโภคต่างๆ ให้สอดคล้องกับผลการศึกษาดังกล่าว สำหรับโครงการที่ไม่กำหนดให้ต้องจัดทำการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม ทางบริษัทฯ ก็คำนึงถึงผลกระทบสิ่งแวดล้อมและชุมชนใกล้เคียง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคุณภาพน้ำทั้งจากโครงการ บริษัทฯ จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียในครัวเรือนทุกหลังก่อนระบายลงสู่ท่อระบายน้ำของโครงการ และมีบ่อสำหรับตรวจสอบคุณภาพน้ำให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนระบายน้ำลงสู่ทางน้ำสาธารณะ เพื่อให้ไม่ให้เกิดผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะและชุมชนข้างเคียง



4.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบงานของบริษัทและบริษัทย่อย

(1) บริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อตามสัญญาเป็นจำนวนเงิน 31,257 ล้านบาท โดยคาดว่าภายในปี 2556 บริษัทฯ จะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทั้งหมดจำนวน 7,824 ล้านบาท มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
<u>โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ</u>			
1. ศุภาลย์ สุวรรณภูมิ	11	86	รองงานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติธนาคาร
2. ศุภาลย์ มณฑล ปิ่นเกล้า-พุทธมณฑล สาย 1	25	253	รองงานก่อสร้าง, รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
3. ศุภาลย์ ออรัคิดปาร์ค 3	4	8	รอผลอนุมัติสินเชื่อลูกค้า
4. ศุภาลย์ บุรี	1	3	รอครบกำหนดโอน
5. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน รัตนธิเบศร์	2	4	รอเก็บงานก่อสร้าง
6. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	4	9	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติสินเชื่อ
7. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	13	42	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอเก็บงานก่อสร้าง
8. ศุภาลย์ วิลล์ สุขุมวิท แพรกษา	11	44	รอผลอนุมัติธนาคาร
9. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ ปทุมธานี	30	107	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
10. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ประชาอุทิศ	20	74	รองงานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติธนาคาร
11. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ รามอินทรา 23	7	25	รองงานก่อสร้าง
12. ศุภาลย์ วิลล์ ราชพฤกษ์ เพชรเกษม 48	7	21	รอผลอนุมัติธนาคาร และนัดโอน



โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
13. ศุภาลย์ วิลล์ หลักสี่ - ดอนเมือง	11	36	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
14. ศุภาลย์ วิลล์ แพรกษา	44	116	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน
15. โนวิลล์ ติวานนท์ ปทุมธานี	27	39	รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
16. ศุภาลย์ วิลล์ ศรีนครินทร์ กิ่งแก้ว	43	130	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
17. โนวิลล์ ลำลูกกา คลอง 3	64	82	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
18. ศุภาลย์ วิลล์ สายไหม-วัชรพล	1	3	รอคربกำหนดโอน
19. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ ภูเก็ต	13	41	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน
20. ศุภาลย์ วิลล์ เชียงใหม่	72	266	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
21. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ วงแหวน ลำลูกกาคลอง 3	17	63	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
22. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ วงแหวน ราชพฤกษ์	24	99	รอผลอนุมัติธนาคาร และนัดโอน
23. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน ลำลูกกา คลอง 3	1	2	รอคربกำหนดโอน
24. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ รามอินทรา 5	12	67	รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร, รองงานก่อสร้าง
25. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ แจ้งวัฒนะ-หลักสี่	17	66	รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
26. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	81	394	รองงานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติธนาคาร
27. ศุภาลย์ สวนหลวง	14	88	รองงานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติธนาคาร
28. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค วงแหวน พระราม 2	3	11	รองงานก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน
29. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ แอร์พอร์ต	71	335	รอคربกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร



โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
30. ศุภาลย์ วิลล์ ราชพฤกษ์ บางบัวทอง	29	81	รอครบกำหนดโอน
31. ศุภาลย์ การ์เด้นวิลล์ วงแหวน ลำลูกกาคลอง 5	28	87	รอครบกำหนดโอน
32. ศุภาลย์ วิลล์ พหลโยธิน 52	16	50	รองานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติธนาคาร
33. ศุภาลย์ วิลล์ ศรีสมาน ปทุมธานี	66	173	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
34. โฉววิลล์ วงแหวน ลำลูกกาคลอง 5	20	33	รอครบกำหนดโอน
รวมบ้านพักอาศัยแนวราบ	809	2,938	
โครงการอาคารชุด			
35. ศุภาลย์ คาชา ริวา (CRF1,2 , CRV1)	2	17	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน
36. ศุภาลย์ คาชา ริวา วิสตัด้า 2	1	4	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน
37. ศุภาลย์ ปาร์ค-ศรีนครินทร์	10	17	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน
38. ศุภาลย์ ปาร์ค แยกเกษตร-นวมินทร์	3	8	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน
39. ศุภาลย์ ปาร์ค อโศก – รัชดา	20	66	รอสินเชื่อและนัดโอน
40. ศุภาลย์ ปาร์ค @ ดาวันทาวน์ ภูเก็ต	144	256	รอสินเชื่อและนัดโอน
41. ศุภาลย์ ปาร์ค รัชโยธิน	13	42	รอสินเชื่อและนัดโอน
42. ซิตีไฮม์ ศรีนครินทร์	49	50	รอสินเชื่อและนัดโอน
43. ศุภาลย์ ริเวอร์ รีสอร์ท	650	3,058	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอครบกำหนดโอน ปี 2557
44. ศุภาลย์ พรีเมียร์@ราชเทวี	441	2,340	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอครบกำหนดโอน ปี 2556



โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
45. ศุภาลย์ ปาร์ค ราชพฤกษ์-เพชรเกษม	844	1,717	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2556
46. ศุภาลย์ พรีเมา ริวา	776	4,454	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2558
47. ศุภาลย์ พรีเมียร์ อโศก	599	2,497	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2557
48. ศุภาลย์ ปาร์ค แคราย งามวงศ์วาน	673	1,519	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2557
49. ศุภาลย์ ปาร์ค เอกมัย ทองหล่อ	622	1,866	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2558
50. ศุภาลย์ เวลลิงตัน	483	2,092	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2557
51. ศุภาลย์ วิสต้า แยกติวานนท์	616	1,340	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2558
52. ศุภาลย์ มอนเต้ @ เวียง เชียงใหม่	738	1,608	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2559
53. ศุภาลย์ ไลท์ สาทร-เจริญราษฎร์	521	1,819	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2558
54. ศุภาลย์ เอลิท์ สาทร สวนพลู	180	1,211	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2559
55. ซิตี รีสอร์ท รัชดา ห้วยขวาง	875	1,608	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2556
56. ศุภาลย์ ปาร์ค ภูเก็ต ซิตี	463	731	โครงการกำลังก่อสร้าง, ครอบคลุมกำหนดโอน ปี 2557
รวมอาคารชุด	8,723	28,319	
รวมทั้งสิ้น	9,532	31,257	

หมายเหตุ: 1) สำหรับบ้านที่พักอาศัยแนวราบในโครงการต่างๆ บางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรรแบบสังสร้าง และบางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ

2) บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าซึ่งเป็นโครงการอาคารสูง 22 โครงการ ที่ยังไม่ได้ส่งมอบได้ภายในปี 2556 จำนวน 7,824 ล้านบาท ปี 2557 จำนวน 10,467 ล้านบาท ปี 2558 จำนวน 10,363 ล้านบาท และปี 2559 จำนวน 2,603 หน่วย



(2) บริษัท หาดใหญ่นครินทร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัท หาดใหญ่นครินทร์ จำกัด มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อเป็นจำนวนเงิน 1,510 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทั้งหมดภายในปี 2556 มูลค่า 311 ล้านบาท ภายในปี 2557 มูลค่า 1,199 ล้านบาท มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
<u>โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ</u>			
1. ชวนชื่นนครินทร์	2	2	รอธนาคารอนุมัติ
2. ปาล์มสปริงส์ 7 - ชัยชนะสงครามสนามบึง	48	177	อยู่ระหว่างก่อสร้างและผ่อนดาวน์
3. ปาล์มสปริงส์วิลล์ - สายสนามบึง	59	132	อยู่ระหว่างก่อสร้างและผ่อนดาวน์
4. อาเซียนซิตีรีสอร์ท	617	1,199	อยู่ระหว่างก่อสร้างและผ่อนดาวน์
	726	1,510	

หมายเหตุ สำหรับบ้านที่พักอาศัยแนวราบในโครงการต่างๆ บางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรรแบบสร้างเสร็จ และบางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ



(3) บริษัท ศุภาลย์อีสาน จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัท ศุภาลย์อีสาน จำกัด มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อเป็นจำนวนเงิน 693 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทั้งหมดได้ภายในปี 2556 มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
<u>โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ</u>			
1. รอยัล ริเวอร์	4	7	อยู่ระหว่างผ่อนดาวน์กับบริษัท
2. การ์เด็น วิลล์ ขอนแก่น	30	93	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและผ่อนดาวน์กับบริษัท
3. วิลล์ มะลิวัลย์	103	309	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและผ่อนดาวน์กับบริษัท
4. พาร์ควิลล์ ศรีจันทร์	79	693	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและผ่อนดาวน์กับบริษัท
รวม	216	284	

หมายเหตุ สำหรับบ้านที่พักอาศัยแนวราบในโครงการต่างๆ บางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรรแบบสร้างเสร็จ และบางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ

(4) บริษัท ภูเก็ตเอสเตท จำกัด

- ไม่มี -