

4 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง มีลักษณะผลิตภัณฑ์ตามประเภทของธุรกิจแต่ละประเภท ดังนี้

4.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย

1) ธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินเพื่อจำหน่าย เป็นการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะ แนวราบในรูปแบบของบ้านเดี่ยว (Detached House) บ้านแฝด (Duplex House) และทาวน์เฮ้าส์ (Townhouse) พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ บริษัทฯ มีนโยบายขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรร ทั้งบ้านสร้างเสร็จ ก่อนขาย และบ้านสร้างเสร็จ ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะขายบ้านที่กำลังก่อสร้างใกล้เสร็จ เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นบ้านในระหว่าง สร้างและมีความมั่นใจว่าบ้านจะสร้างเสร็จตามกำหนด โครงการของกลุ่มบริษัทตั้งอยู่บนที่ดินทำเลบริเวณถนน รอบนอกของกรุงเทพมหานคร หรือใกล้กับระบบขนส่งมวลชนที่มีอยู่ในปัจจุบัน และจะมีขึ้นในอนาคต รวมทั้งใน ต่างจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจและแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการบ้านพักอาศัย สูง ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้แนวความคิด “ศุภาลัย ใส่ใจ สร้างสรรค์ สังคมไทย” มีแบบบ้านให้เลือก หลากหลาย ที่ได้รับการออกแบบ สวยงาม ไม่ล้าสมัยในรูปแบบ Modern Classic Style อยู่สบาย ประหยัด พลังงาน และเน้นประโยชน์ใช้สอยอย่างคุ้มค่า ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทจะใช้ชื่อโครงการที่ต ำรงกันตามลักษณะรูปแบบ โครงการ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน มีชื่อโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ดังนี้

โครงการ ศุภาลัย ออร์คิด ปาร์ค



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

โครงการ ศุภาลัย พาร์ควิลล์



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

โครงการ ศุภาลัย วิลล์



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

โครงการ ศุภาลย์ สุวรรณภูมิ

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

โครงการ โนววิลล์

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

โครงการ ปาล์มสปริง

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

2) ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย หรือคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่าย เป็นการพัฒนาโครงการอาคารชุดในลักษณะแนวสูง โดยโครงการที่พัฒนาจะเลือกทำเลบริเวณใกล้แหล่ง สาธารณูปโภคและการคมนาคมที่สะดวก รวมถึงบริเวณริมแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการอาคารชุดที่เปิดจำหน่ายจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันออกไปตามความเฉพาะตัวในรูปแบบผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังนี้

โครงการ ซิตี้โฮม

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

โครงการ ซิตี้ รีสอร์ท

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

โครงการ ศุภลัย ปาร์ค

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

โครงการ ศุภลัย เฟลซ

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

โครงการ ศุภลัย คาซา ริวา

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

โครงการ ศุภลัย ริเวอร์ รีสอร์ท

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

โครงการ ศุภลัย พรีเมา ริวา

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



โครงการของบริษัทฯ ที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ และโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ														
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์														
1. ศุภาลย์ เลค 1	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2532	136-3-94	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	L	250	248	2	0	139	138	1	0
2. ศุภาลย์ เลค 2	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2533	196-1-67	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	698	694	4	0	319	317	2	0
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	3	1,393	1,393	0	1
4. ศุภาลย์ เลค 3	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2536	29-0-57	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	173	172	1	0	117	116	1	0
5. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค 1	ถ.วงแหวนรอบนอก เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	2536	61-1-60.35	100	4.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	875	875	0	0	147	147	0	0
6. ศุภาลย์ แกรนด์เลค	ถ.สุวินทวงศ์ เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2538	77-0-93.8	100	2.3 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	965	965	0	0	275	275	0	0
7. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค วัชรพล	ถ.วัชรพล เขตสายไหม กรุงเทพฯ	2546	30-3-69	100	4.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH	581	581	0	0	124	124	0	0
8. ศุภาลย์ วิลล์ เอกมัย-รามอินทรา	ถ.นวลจันทร์ เอกมัย-รามอินทรา กรุงเทพฯ	2547	24-2-88	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH, DH	750	750	0	0	246	246	0	0



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยอด			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
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	5	469	469	0	1
10. ศุภาลย์ พาร์ค วิลล์	ถ.รามอินทรา ซอย 5 อ.บางเขน กรุงเทพฯ	2548	30-0-70	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	672	672	0	0	151	151	0	0
11. ศุภาลย์ วิลล์ กิ่งแก้ว – ศรีนครินทร์	ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2548	41-3-16	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	705	705	0	0	220	220	0	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	0	234	234	0	0
13. ศุภาลย์ วิลล์ วงศ์สว่าง	ถ.กรุงเทพ-นนท์ จ.นนทบุรี	2550	12-0-25.3	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH	364	364	0	0	120	120	0	0
14. ศุภาลย์ วิลล์ รัตนานิเบศร์ แคราย	ถ.รัตนานิเบศร์ ใกล้เซ็นทรัล จ.นนทบุรี	2551	5-2-80.5	100	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	TH	187	187	0	0	55	55	0	0
15. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค 2	ถ.วงแหวนรอบนอก จ.รังสิต ทวงค์ 13 กรุงเทพฯ	2538	159-1-15.9	100	3.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	2,840	2,834	6	0	565	564	1	0
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	0	434	434	0	0
17. ศุภาลย์ วิลล์ พหลโยธิน-จันทราบกษา	สายไหม บางเขน พหลโยธิน 54 กรุงเทพฯ	2553	11-0-59	100	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	220	217	3	0	72	71	1	0
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย														
18. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค 3	ถ.พระราม 2 อ.พันท้ายนรสิงห์ จ.สมุทรสาคร	2538	98-1-67.6	100	3.2 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	1,440	1,263	177	12	351	334	17	4



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
19. ศุภาลย์ สุวรรณภูมิ	ถนนอ่อนนุช-ลาดกระบัง กรุงเทพฯ	2548	81-2-12	97	5.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,858	1,661	197	160	248	220	28	18
20. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน – รัตนวิเบศร์	ถ.บ้านใหม่-จันทร์ทองเทียม อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	2548	99-3-8.3	96	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,328	1,291	37	37	476	465	11	13
21. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	ถ.วงแหวนรอบนอก อ.บางกรวย ใหญ่ จ.นนทบุรี	2550	42-1-97	75	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	DP,TH,SH	680	489	191	12	337	267	70	6
22. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	ถ.วงแหวนรอบนอก อ.บางกรวย ใหญ่ จ.นนทบุรี	2550	99-3-6.8	42	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,600	775	825	55	495	260	235	18
23. ศุภาลย์ วิลล์ สุขุมวิท แพรกษา	ถ.แพรกษา จ.สมุทรปราการ	2551	60-2-28	61	2.7 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,026	791	235	66	301	267	34	20
24. ศุภาลย์ วิลล์ ปทุมธานี	ถ.กรุงเทพ-ปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2551	19-0-89.09	96	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH,DP	323	321	2	18	188	187	1	9
25. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ ปทุมธานี	ถ.กรุงเทพ-ปทุมธานี จ.ปทุมธานี	2551	71-1-13.91	73	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	850	768	82	55	316	239	77	16
26. ศุภาลย์ ซิตี้ ริสอร์ท	ถ.เทพกระษัตรี อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2551	8-1-92.7	100	2.4 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	245	277	28	0	97	81	16	0
27. ศุภาลย์ ฮิลล์ ภูเก็ต	ถ.ศรีสุนทร อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	2552	34-1-63.3	59	3.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	618	537	81	74	144	127	17	17
28. ศุภาลย์ ซิตี้ ฮิลล์ ภูเก็ต	ถ.วิชิตกานต์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2552	20-0-0	76	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	466	461	5	8	166	164	2	3



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
29. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ รามอินทรา 23	ซอยรามอินทรา 23 ถ.รามอินทรา กรุงเทพฯ	2552	37-0-59	60	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH,TH	1,300	716	584	42	298	174	124	12
30. ศุภาลย์ วิลล์ ราชพฤกษ์ 48	ซอยเพชรเกษม 48 กรุงเทพฯ	2552	30-1-74.2	52	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	876	874	2	345	275	274	1	111
31. ศุภาลย์ วิลล์ หลักสี่-ดอนเมือง	ถ.ช่วงอากาศอำนวย เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ	2552	47-0-31	65	2.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP,TH	1,200	1,132	68	173	347	331	16	53
32. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ประชาอุทิศ	ซอยประชาอุทิศ 86 ถ.ประชาอุทิศ เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ	2552	55-3-55.2	52	3.1 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,054	628	426	44	281	165	116	12
33. ศุภาลย์ วิลล์ สายไหม – วัชรพล	ถนนสายไหม กรุงเทพฯ	2553	10-1-66.1	57	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	200	148	52	13	85	42	43	4
34. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ ภูเก็ต	ป่าคลอก อ.ถลาง ภูเก็ต	2553	36-1-88.9	21	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	623	328	295	150	184	91	93	42
35. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ – รามอินทรา 5	ถนนรามอินทรา ซอย 5 กรุงเทพฯ	2553	29-0-29.1	26	4.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	630	359	271	184	137	66	71	34
36. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค วงแหวน พระราม 2	ถนนพระราม 2 จ.สมุทรสาคร	2553	20-2-3.3	51	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH	274	134	140	12	81	42	39	4
37. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ วงแหวน ลำลูกกา คลอง 3	ต.คูคต อ.ลำลูกกา ปทุมธานี	2553	55-1-96.7	5	3.6 ล้านบาทขึ้นไป	DH	918	109	809	104	275	28	247	27
38. ศุภาลย์ วิลล์ ศรีนครินทร์ กิ่งแก้ว	ต.บางแก้ว (ลำโพงฝั่งเหนือ) อ.บางพลี สมุทรปราการ	2553	15-0-79.9	8	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH	453	94	359	61	156	32	124	21



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
39. ศุภาลัย การ์เด็นวิลล์ แจ้งวัฒนะ หลักสี่	แขวงสีกัน ดอนเมือง กรุงเทพฯ	2553	33-0-57.7	14	3.2 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	639	202	437	133	173	45	128	31
40. ศุภาลัย วิลล์ เชียงใหม่	ตำบลไชยสถาน ท่าศาลา เชียงใหม่	2553	62-1-54.2	30	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH	791	397	394	232	236	114	122	69
41. ศุภาลัย พาร์ควิลล์ วงแหวน ราชพฤกษ์	ตำบลลำโพธิ์ บางบัวทอง นนทบุรี	2553	99-3-80.8	7	3.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,540	101	1,439	101	447	24	423	24
42. ศุภาลัย โนววิลล์ ดิวนนท์ ปทุมธานี	ตำบลบางชะแยง อำเภอ เมือง ปทุมธานี	2553	12-3-56.5	26	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	TH	200	77	123	14	161	58	103	11
43. ศุภาลัย วิลล์ แพรงษา	ถ.แพรงษา สมุทรปราการ	2553	3-2-47.1	14	2.1 ล้านบาทขึ้นไป	CB	158	24	134	20	73	8	65	6
44. มณฑลปิ่นเกล้า พุทธมณฑล สาย 1	ถ. พุทธมณฑล กรุงเทพฯ	2554			5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,360	261	1,099	257	146	28	118	27
45. พาร์ควิลล์ ร่มเกล้า สุวรรณภูมิ	ถ. ร่มเกล้า กรุงเทพฯ	2554			5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,540	390	1,150	390	384	82	302	82
46. ศุภาลัย สวนหลวง	ถ. เฉลิมพระเกียรติ กรุงเทพฯ	2554			5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	1,000	41	959	41	211	8	203	8
47. ศุภาลัย วิลล์ ลำลูกกา คลอง 3	ถ.ลำลูกกา ปทุมธานี	2554			2-3 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	630	5	625	5	265	2	263	2
48. ศุภาลัย โนววิลล์ ลำลูกกา คลอง 3	ถ.ลำลูกกา ปทุมธานี	2554			2-3 ล้านบาทขึ้นไป	TH	150	22	128	22	116	17	99	17
	รวมโครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ						40,167	28,857	11,369.99	2,848	12,530	9,316	3,214	723



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
โครงการอาคารชุด														
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์														
1. ศุภาลัย เฟลส	ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	2533	5-3-16	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD, SH,CB	1,933	1,881	52	0	531	522	9	0
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	0	1,196	1,191	5	0
ศุภาลัย ปาร์ค อาคาร 3	ถ.พหลโยธิน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	2546		100	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD, SH	1,550	1,533	17	0	465	464	1	0
3. ศุภาลัย คาชา ริวา	ถ.เจริญกรุง ริมน้ำเจ้าพระยา กรุงเทพฯ	2547	14-1-95.7	100	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD,SH	4,068	3,348	720	58	599	531	68	12
ศุภาลัย คาชา ริวา วัสดุ 2	ถ.เจริญกรุง กรุงเทพฯ	2552		100	1.9 ล้านบาทขึ้นไป	CD	610	521	89	0	224	204	20	0
4. ซิตีโฮม สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท 101/2 เขตบางนา กรุงเทพฯ	2548	8-1-84.1	100	0.9 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,373	1,373	0	2.9	959	959	0	1
5. ศุภาลัย ซิตี รีสอร์ท	ถ.เทพกระษัตรี อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2551	0-3-85.7	100	0.9 ล้านบาทขึ้นไป	CD	193	164	29	2	171	151	20	1
6. ศุภาลัย ริเวอร์เฟลส	ถ.เจริญนครริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา คลองสาน จ.กรุงเทพฯ	2549	7-2-44	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,453	2,451	2	0	873	872	1	0
7. ศุภาลัย ปาร์คเร็นครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์ จ.สมุทรปราการ	2549	13-2-13	100	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,126	2,704	422	41	1,526	1,305	221	20



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
8. ซิตีโฮม รัชดา-ปิ่นเกล้า (ตึก 8 ชั้น) / (ตึก 28 ชั้น)	ถ.เจริญสนิทวงศ์อ.บางซื่อ กรุงเทพฯ	2550	16-2-14.6	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,844	2,528	316	36	2,033	1,799	234	26
9. ซิตีโฮม สีแยกท่าพระ	ต.วัดท่าพระ อ.บางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ	2550	3-3-48	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,142	1,093	49	56	620	593	27	27
10. ศุภาลย์ปาร์ค แยกเกษตร-นวมินทร์	ถ.เกษตร - นวมินทร์ กรุงเทพฯ	2550	15-1-65	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,109	2,962	147	18	1,480	1,441	39	8
11. ศุภาลย์ พรีเมียร์ รัชดาฯ สาทร นราธิวาส	ถ.สาทร-นราธิวาส กรุงเทพฯ	2550	4-2-5.4	100	1.7 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,139	2,134	5	26	630	629	1	6
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย														
12. ศุภาลย์ ซิตีริสอร์ท รามคำแหง	ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขต บางกะปิ กรุงเทพฯ	2551	5-1-83.5	100	1.0 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,245	1,114	131	32	582	523	59	16
13. ซิตีโฮม รัตนานิเบศร์	ถ.รัตนานิเบศร์ จ.นนทบุรี	2551	8-1-14	100	1.1 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,780	1,753	27	62	1,236	1,186	50	42
14. ศุภาลย์ ปาร์ค แยกติวานนท์	ถ.ติวานนท์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	2552	7- 2 - 6	100	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,800	1,736	64	227	976	960	16	119
15. ศุภาลย์ ปาร์ค อโศก-รัชดา	ถ.อโศก-ดินแดง กรุงเทพฯ	2552	3-2-16	53.08	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,438	1,429	9	1,429	554	550	4	550
16. ศุภาลย์ ปาร์ค รัชโยธิน	ถ.รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ	2552	8-2-2	73.89	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,340	2,186	154	2,186	826	777	49	777
17. ศุภาลย์ ปาร์คดาวทาวน์ภูเก็ต	ถ.สุทนต์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต	2552	4-2-0	-	1 ล้านบาทขึ้นไป	CD	783	717	66	695	518	458	60	454



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	ระดับราคาเริ่มต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
18. ศุภาลย์ริเวอร์ไซด์อร์ท	ถนนเจริญนคร	2553	14-0-36	6.23	2.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,869	2,575	1,294	2,575	858	559	299	559
19. ซิตีโฮม @ ศรีนครินทร์	ซอยลาซาล	2553	11-2-48	47.6	1.2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,050	158	892	158	1,100	159	942	158
20. ศุภาลย์พรีเมียร์ราชเทวี	บรรทัดทอง	2553	5-2-80	5.81	4 ล้านบาทขึ้นไป	CD	3,144	1649	1,495	1,649	582	316	266	316
21. ศุภาลย์ปาร์ค ราชพฤกษ์ - เพชรเกษม	ถ.เพชรเกษม ภาษีเจริญ (บางหว้า)	2553	6-1-77.8	8.43	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,720	1,709	11	1,709	845	841	4	841
22. ศุภาลย์ พรีเมารีวา	ถ.พระราม 3 ยานนาวา	2554	13-2-82.8	-	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	5,500	3,763	1,737	3,763	957	662	295	662
23. ศุภาลย์ พรีเมีย อโศก	ต.บางกะปิ อ.ห้วยขวาง (บางกะปิ)	2554	4-2-48.5	-	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,800	1,922	878	1,922	653	490	163	490
24. ศุภาลย์ ปาร์ค แครายงามวงศ์วาน	ถ.รัตนธิเบศร์ แคราย	2554		-	2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	1,620	1,128	492	1,128	692	524	168	524
25. ศุภาลย์ ปาร์ค เอกมัยทองหล่อ	ถ.เพชรบุรี ใกล้แยกเอกมัย-ทองหล่อ	2554	5-1-21	-	0.9-2 ล้านบาทขึ้นไป	CD	2,000	1,427	573	1,426	676	492	184	492
รวมโครงการอาคารชุด							46,181	38,504	7,707	19,198	19,598	15,975	3,623	6,100
รวมโครงการทั้งหมด							81,600	62,769	18,855	22,046	30,999	24,050	6,949	6,823

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



บริษัทย่อยของบริษัทมีโครงการที่เสร็จสมบูรณ์ 4 โครงการ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และมีโครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย 4 โครงการ โดยมีการพัฒนาโครงการทั้งแนวราบและแนวสูงตามรายละเอียดดังนี้

(1) บริษัท หาดใหญ่นครินทร์ จำกัด

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์														
1. ขวบนครินทร์	หมู่ที่ 1 ต.กาญจนวนิช อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2532	130-3-9.0	100.00	0.25 ล้านบาทขึ้นไป	L,CB,DH	237	232	5	2	258	252	6	2
2. ปาล์มสปริงส์ 1	ต.กาญจนวนิช หาดใหญ่ จ.สงขลา	2547	5-1-40.6	100.00	1.9 ล้านบาทขึ้นไป	TH, CB	175	175	0	0	67	67	0	0
3. ปาล์มสปริงส์ 2	ต.กาญจนวนิช อ.เมือง จ.สงขลา	2547	5-0-68.3	100.00	1.7 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	115	115	0	0	45	45	0	0
4. ปาล์มสปริงวิลล์	ต.สายเอเชีย หาดใหญ่ จ.สงขลา	2549	18-2-75.9	100.00	2.9 ล้านบาทขึ้นไป	DH	310	310	0	0	85	85	0	0
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย														
1. ปาล์มสปริงวิลล์ สายเอเชีย	ต.สายเอเชีย-สนามบิน อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2550	30-2-91.6	92.00	3.3 ล้านบาทขึ้นไป	DH	521	521	0	81	147	147	0	25
2. ปาล์มสปริง สายสนามบิน	ต.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2552	63-3-44.6	70.00	1.5 ล้านบาทขึ้นไป	TH,DH, CB,DP	1,049	946	103	425	414	350	64	160
3. อาเซียน เทรต เซ็นเตอร์	ต.กาญจนวนิชอ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2538	52-0-25.4	100.00	0.35 ล้านบาทขึ้นไป	CD,OT	1,062	1,006	56	0	610	589	21	0
4. ซิตี้โฮมหาดใหญ่ (โครงการใหม่)	ต.เพชรเกษม – ภาสว้าง อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2550	4-1-64.5	100.00	0.7 ล้านบาทขึ้นไป	CD	401	401	0	0	419	419	0	0
				100.00	3.4 ล้านบาทขึ้นไป	CB	39	20	19	3	10	6	4	1
5. ปาล์มสปริง - 7	ต.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2554	28-2-97.2	13	2.8 ล้านบาทขึ้นไป	DH,DP	533	0	533	0	152	0	152	0



โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
6. ปาล์มสปริงแกรนด์วิลล์	ถ.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	2554	44-3-76.7	27	5 ล้านบาทขึ้นไป	DH	880	0	880	0	161	0	161	0
รวม							5,322	3,726	1,596	511	2,368	1,960	408	188

(2) บริษัท ศุภาลย์อีสาน จำกัด

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย														
1. ศุภาลัย รอยัล ริเวอร์	ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2547	161-3-57.4	37.00	1.25 ล้านบาทขึ้นไป	DH, L	749	105	644	8	210	40	170	4
2. ศุภาลัย การ์เด็น วิลล์ขอนแก่น	ถ.มะลิวัลย์ ต. บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2552	50-2-97.7	90.00	2.0 ล้านบาทขึ้นไป	DH, DP	643	501	142	144	234	175	59	53
3. วิลล์ มะลิวัลย์	ถ.มะลิวัลย์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2553	20-2-9.40	50.00	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	488	235	253	235	154	70	84	70
4. พาร์ควิลล์ ศรีจันทร์	ถ.ศรีจันทร์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	2554	41-1-37.30	20.00	2.5 ล้านบาทขึ้นไป	DH, TH	720	82	638	82	214	21	193	21
รวม							2,600	923	1,677	469	812	306	506	148



(3) บริษัท ภูเก็ตเอสเตท จำกัด

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ	ร้อยละของงานที่เสร็จ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลักษณะผลิตภัณฑ์	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
							ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน	ทั้งหมด	ขายแล้ว	คงเหลือขาย	คงเหลือโอน
โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย														
1. ศุภาลัย 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	0	35	0	35	0

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

4.1.2 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงาน เพื่อให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่ลูกค้า โดยทำเลที่ตั้งของโครงการจะอยู่ในกรุงเทพมหานครบนทำเลศักยภาพที่สามารถเชื่อมต่อ ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD: Central Business District) ได้ง่าย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบครัน ปัจจุบัน บริษัทฯ เปิดอาคารสำนักงานให้เช่า “สยามแลนด์ 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 “สยามแลนด์ รีสอร์ท แอนด์ สปา” ตั้งอยู่ที่จังหวัดสระบุรีซึ่งใกล้แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร มีห้องพักจำนวน 138 ห้องในบรรยากาศแวดล้อมด้วยแมกไม้ สายน้ำ และขุนเขา พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก และ “สยามแลนด์ 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 ประกอบ กับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของ ผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่ใช้เหตุผลมาใช้ประกอบการตัดสินใจ เช่น ราคาที่อยู่ในความสามารถชำระได้ ทำเลที่ตั้งตรงตามความต้องการ คุณภาพ และมาตรฐานของบ้าน รูปแบบโครงการ และแบบบ้านที่ตอบสนองความต้องการ รวมทั้งชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ มีการแข่งขันกันทั้งในด้านการออกแบบ คุณภาพของสินค้าและบริการ สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ รวมทั้งการแข่งขันกันในด้านราคาในบางกลุ่มสินค้า ซึ่งถือได้ว่าบริษัทฯ มีคู่แข่งหลายราย ทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และยังมีบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอื่นๆ อีกมาก ซึ่งการเป็นคู่แข่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้า รูปแบบและคุณภาพสินค้า ทำเลที่ตั้งของโครงการ และราคาสินค้า บริษัทฯ มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯไว้ดังนี้

1) กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพ ตามแนวโน้มการขยายตัวของ ชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคต เน้นคุณภาพของการวางผัง รูปลักษณ์ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เน้นการออกแบบบ้าน มีรูปแบบลักษณะ Modern Classic ที่ดูไม่ล้าสมัย เน้นประโยชน์ใช้สอย

สำหรับครอบครัว ควบคู่กับการประหยัดพลังงาน ความมั่นคงแข็งแรงคงทนในระยะยาว และไม่มีพื้นที่สูญเสียเปล่า ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างสังคมคุณภาพใน โครงการ ด้วยก ารมีกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัวและชุมชนในโครงการ

- ผลิตภัณฑ์ค้าปลีกที่อยู่ในอสังหาริมทรัพย์หลายประเภท เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม และหลากหลายทำเลทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรวมถึงต่างจังหวัด ซึ่งเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการบ้านพักอาศัยสูง เพื่อเป็นการสนองความต้องการของตลาดและเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน

กลยุทธ์สร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ

- พัฒนานวัตกรรมในสินค้าของ “สุภาพลัย” อย่างต่อเนื่องเช่นการเลือกวิธีการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพได้คุณภาพมาตรฐานสากล การเลือกใช้วัสดุคุณภาพ ออกแบบบ้านและอาคารให้สอดคล้องกับการอนุรักษ์พลังงาน และสิ่งแวดล้อมการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการหลังการขายเป็นเลิศเพื่อสร้างความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด
- ปรับสินค้าของบริษัทฯ ในแต่ละโครงการให้มีความเหมาะสมกับกำลังซื้อของผู้บริโภคที่อาจเปลี่ยนแปลงไป เช่น ลดขนาดของสินค้าและวัสดุเพื่อประหยัดต้นทุน เพื่อให้สามารถเสนอสินค้าที่มี Price-performance ที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้า
- พัฒนานวัตกรรมด้านระบบการบริการลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกสบายของลูกค้าทั้งก่อนการขายและหลังการขาย เช่น พัฒนาระบบการจองแบบออนไลน์ให้ลูกค้าสามารถดูผังยูนิต และตัดยูนิตจองแบบออนไลน์ ทำให้บริการชัดเจนและรวดเร็วขึ้น และพัฒนาระบบการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น การชำระผ่านตู้เอทีเอ็ม โดยใช้บัตร Supalai VIP Card ที่มีบาร์โค้ด การชำระเงินโดยวิธีตัดบัญชีหรือบัตรเครดิต เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านราคาสินค้า (Price)

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

กลยุทธ์การสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า

- พัฒนาโครงการและการก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการให้แล้วเสร็จ และส่งมอบให้แก่ลูกค้าตามกำหนด
- นำระบบมาตรฐานสากล ISO 9001 : 2008 มาเป็นเครื่องมือบริหารงาน สำหรับโครงการบ้านจัดสรร และโครงการอาคารชุด เพื่อสร้างมาตรฐานสินค้าและการทำงาน การตรวจสอบกระบวนการทำงานและควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมา ผู้รับจ้าง ที่ปรึกษา ตลอดจน นิตยพลาเยอร์ต่างๆ โดยมีทีมงาน ตรวจสอบทุกขั้นตอนของการก่อสร้างและติดสติ๊กเกอร์ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (QC Sticker) เพื่อตรวจสอบก่อนการส่งมอบบ้านให้กับลูกค้า พร้อมออกใบรับประกันให้กับลูกค้าเพื่อสร้างความมั่นใจในสินค้าและบริการ หลังการขาย

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดที่เหมาะสมในแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้าด้วยการใช้ Aggressive Pricing Strategy สำหรับบางยูนิต/โครงการ

2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท 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

โรงแรมสุภาลัย ปาสัก รีสอร์ท แอนด์ สปา มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นพนักงานบริษัทหรือข้าราชการทั่วไป ส่วนโรงแรมสุภาลัย รีสอร์ท แอนด์ สปา ภูเก็ต มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างประเทศที่ต้องการมาพักผ่อนระยะยาว

3) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายต่างๆ ดังนี้

(1) โครงการบ้านพักอาศัยและคอนโดมิเนียม

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านสำนักงานขาย ที่ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ และการขายผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.supalai.com โดยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เกี่ยวกับกลุ่มบริษัทและความคืบหน้าของโครงการผ่านสื่อที่หลากหลาย เพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาก ที่สุด เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์ ป้ายโฆษณา อีเมล เว็บไซต์ เป็นต้น และจัดงานแสดงสินค้าของกลุ่มบริษัทในเชิงรุก เพื่อเพิ่ม Visibility ให้แก่สินค้าของกลุ่มบริษัท

(2) อาคารสำนักงานให้เช่า

ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ขายผ่านตัวแทน เนื่องจาก ตัวแทนมีเครือข่าย ที่ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย 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 ก็มีได้ละโอกาสในการที่จะพัฒนาที่ดินที่มีศักยภาพสูง ดังนั้นหากบริษัทฯ เล็งเห็นว่าที่ดินนั้นสามารถขาย พัฒนา ก่อสร้าง และส่งมอบโอนกรรมสิทธิ์ได้เร็ว บริษัทฯ ก็จะพิจารณาลงทุนเพิ่มเติม ทั้งนี้ ต้องตั้งอยู่ในสมมติฐานว่าต้นทุนที่ดินนั้นจะต้องอยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงที่มากเกินไปต่อบริษัทฯ ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

4.2.2 แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจปี 2555

ระบบเศรษฐกิจไทย ประสบกับปัญหาที่บั่นทอนการผลิตและการเติบโตทางเศรษฐกิจจากอุทกภัย 2 ครั้งในช่วงต้นปีและปลายปี 2554 อีกทั้งยังได้รับผลกระทบจาก ภัยสึนามิในประเทศญี่ปุ่นตอนต้นปี 2554 ด้วย ดังนั้น การผลิตของระบบเศรษฐกิจไทยในปี 2555 จึงควรจะมีการขยายตัวจากปี 2554 ทั้งภาคเกษตรกรรมและนอกภาคเกษตรกรรม

การผลิตในภาคเกษตรกรรมโดยส่วนใหญ่จะสามารถขยายตัวได้จากผลผลิตของการเพาะปลูกใหม่ที่จะเพิ่มขึ้นจากระดับการผลิตที่ได้รับความเสียหายจากอุทกภัยไปในไตรมาสที่ 4 ของปี 2554 ยกเว้นพืชยืนต้นที่เสียหายไปและยังไม่อาจให้ผลผลิตได้ แต่ถือว่าเป็นส่วนน้อย ส่วนการผลิตนอกภาคเกษตรกรรมที่สูญเสียไปในช่วง อุทกภัยนั้นได้เริ่มมีการผลิตได้แล้วตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2554 แต่อีกส่วนหนึ่งคงจะยังอยู่ในภาวะชะงักงันและสูญเสียการผลิตไปในไตรมาสแรกของปี 2555 โดยเฉพาะกิจการ การลงทุนจากต่างประเทศนั้นมีความกระตือรือร้นสูงมากในการผลิตเพื่อตั้งผลผลิตส่วนที่สูญเสียไปกลับมา การปรับตัวให้กำลังผลิตกลับมาจะดีกว่าเมื่อคราว เกิดสึนามิในประเทศ ญี่ปุ่นเป็นอย่างมาก โดยการปรับเกลียวของระบบ supply chain ทั่วโลก การผลิตเพื่อสนองตอบต่อความต้องการทดแทนสิ่งของหรือกำลังผลิตที่เสียหายจากอุทกภัย ก็จะเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ทำให้มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นในปี 2555

เมื่อพิจารณาจากกำลังการผลิตของระบบเศรษฐกิจไทยโดยรวม ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการลงทุนใน ช่วงปี 2546 – 2549 แล้ว กำลังการผลิตมีความสามารถที่จะขยายตัวได้สูงสุดถึง 9% แต่การสูญเสียกำลังการผลิตไปในไตรมาสที่ 1 จะทำให้ผลผลิตมวลรวมประชาชาติขยายตัวในปี 2555 ได้เพียง 6.5-7% จากฐานที่ต่ำในปี 2554

แม้ว่าความต้องการจากประเทศในกลุ่มยุโรปตะวันตกอาจชะลอตัวลงบ้าง เนื่องจากวิกฤตการณ์ของสถาบันการเงินและภาวะการคลังที่สะสมมาเป็นเวลาหลายปี แต่ความต้องการจากระบบเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกายังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จาก ตัวเลขการบริโภคในหลายๆ ด้าน รวมถึง ตัวเลขในด้าน ที่อยู่อาศัย ก็สามารถสนับสนุนได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ การเติบโตของ เศรษฐกิจเยอรมันนี้ ก็ยังคงอยู่ในระดับสูงประมาณ 2% เนื่องจากการส่งออกและถือว่ามีอิทธิพลหลัก ต่อความต้องการของประเทศในกลุ่มยุโรปได้เป็นอย่างดี

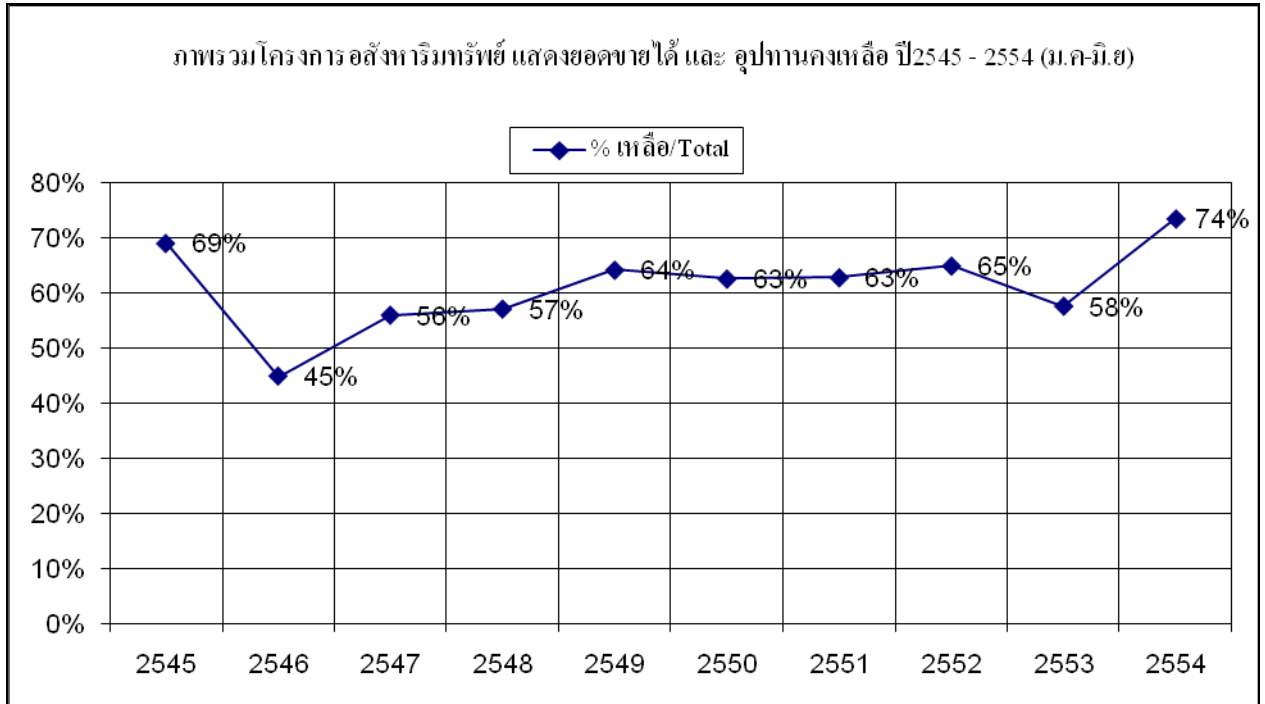
4.2.3 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ของระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวตามประชากรและเศรษฐกิจโดยทั่วไปอยู่แล้ว แต่จะมีการขยายตัวเป็นพิเศษเมื่อมีการขยายตัวของเศรษฐกิจในอัตราสูง ทั้งนี้ เนื่องจากผู้บริโภคจะมีรายได้ที่เหลือจากการใช้จ่ายมากขึ้นและมีการคาดคะเนรายได้ไปในทางที่ดี จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้น ส่วนความต้องการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์กรรมจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากการขยายตัวของเศรษฐกิจอยู่แล้ว

ในปี 2555 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะมีอัตราสูงคือ 6.5-7 % จึงเป็นปัจจัยที่จะส่งผลถึงความต้องการอสังหาริมทรัพย์ที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นด้วย อย่างน้อยก็ในระดับเดียวกับปี 2553 (ซึ่งเป็นปีที่เศรษฐกิจมีการขยายตัวอย่างปกติ) หรือประมาณ 100,000 หน่วย นอกจากนี้ ยังมีความต้องการอีกบางส่วนที่จะย้ายที่อยู่อาศัยจากนอกเมืองมาอยู่ขอบบริเวณเขตธุรกิจใจกลางเมือง ซึ่งเป็นส่วนที่ไม่มีน้ำท่วมในปี 2554 ภาวะอุปทานของอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมายังไม่ได้แสดงถึงปริมาณที่ค้างอยู่ในระบบอย่างผิดปกติแต่อย่างใด ดังรูปที่ 1 การขยายตัวของตลาดจึงยังคงเป็นไปได้ตามตัวเลขข้างต้น

รูปที่ 1 ภาพรวมโครงการอสังหาริมทรัพย์ แสดงยอดขายได้ และ อุปทานคงเหลือ ปี2545 - 2554 (ม.ค.-มิ.ย)

	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554 (ม.ค.-มิ.ย)
จำนวนยูนิตทั้งหมด	123,161.00	137,352.00	129,686.00	136,163.00	143,913.00	173,713.00	176,466.00	168,416.00	226,122.00	184,423.00
ขาย (ยูนิต)	38,114.00	75,718.00	57,102.00	58,438.00	51,564.00	65,039.00	65,653.00	59,085.00	95,840.00	48,825.00
คงเหลือ (ยูนิต)	85,047.00	61,634.00	72,584.00	77,725.00	92,349.00	108,674.00	110,813.00	109,331.00	130,282.00	135,598.00
% เหลือ	69%	45%	56%	57%	64%	63%	63%	65%	58%	74%

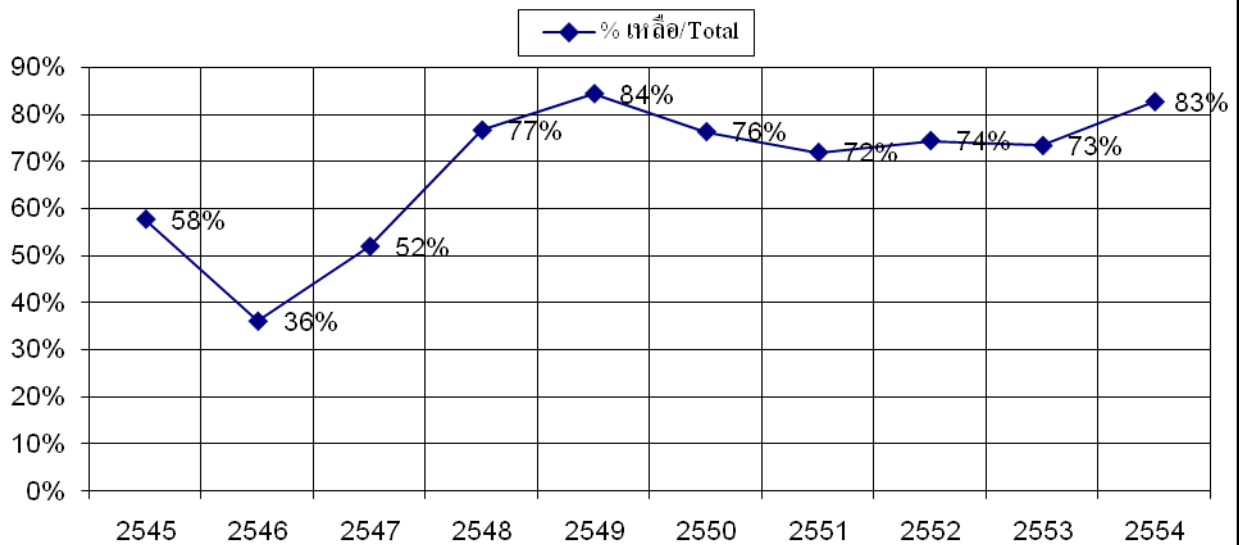


แสดง จำนวนหน่วยขาย และ อุปทานคงเหลือ ประเภท "บ้านเดี่ยว" ตั้งแต่ปี 2545 -2554 (ม.ค.-ต.ค)

	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554 (ม.ค.-มิ.ย)
จำนวนยูนิต ทั้งหมด	25,426.00	36,594.00	42,492.00	41,004.00	44,912.00	49,236.00	49,238.00	46,537.00	51,942.00	53,314.00
ขาย (ยูนิต)	10,760.00	23,397.00	20,427.00	9,613.00	7,060.00	11,705.00	13,858.00	11,948.00	13,869.00	9,281.00
คงเหลือ (ยูนิต)	14,666.00	13,197.00	22,065.00	31,391.00	37,852.00	37,531.00	35,380.00	34,589.00	38,073.00	44,033.00
% เหลือ	58%	36%	52%	77%	84%	76%	72%	74%	73%	83%



แสดง จำนวนหน่วยขาย และ อุปทานคงเหลือ ประเภท "บ้านเดี่ยว" ตั้งแต่ปี 2545 -2554 (ม.ค.-ค.)

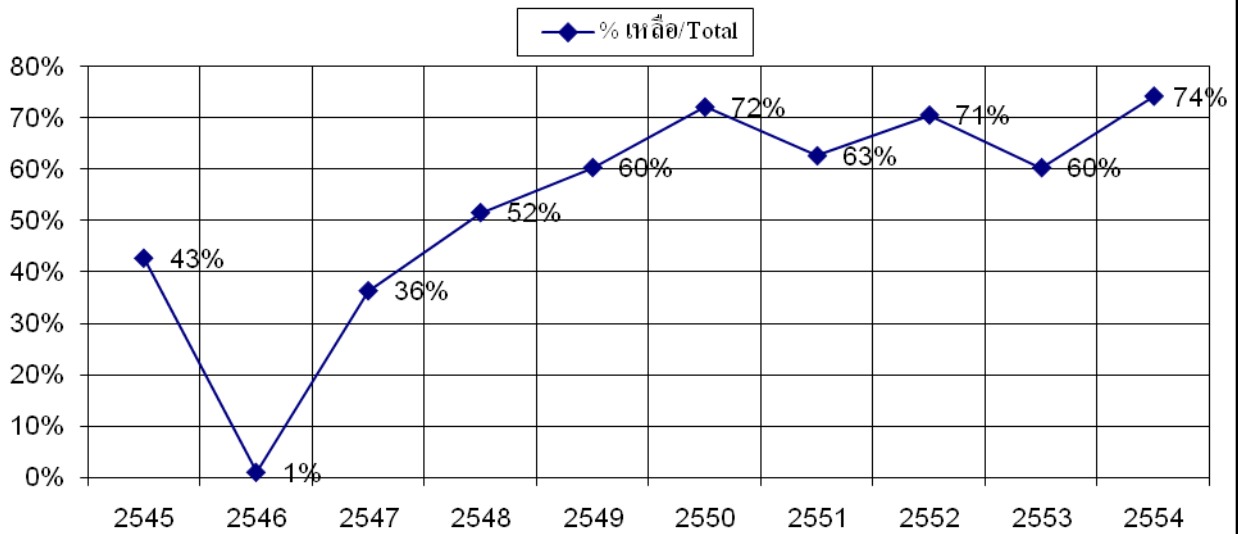


แสดง จำนวนหน่วยขาย และ อุปทานคงเหลือ ประเภท "ทาวน์เฮาส์" ตั้งแต่ปี 2545 -2554 (ม.ค.-ค.)

	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554 (ม.ค.-มิ.ย)
จำนวนยูนิต ทั้งหมด	31,633.00	23,428.00	27,940.00	30,286.00	33,476.00	38,101.00	47,718.00	48,963.00	67,945.00	60,110.00
ขาย (ยูนิต)	18,123.00	23,188.00	17,783.00	14,669.00	13,277.00	10,626.00	17,834.00	14,425.00	26,962.00	15,494.00
คงเหลือ (ยูนิต)	13,510.00	240.00	10,157.00	15,617.00	20,199.00	27,475.00	29,884.00	34,538.00	40,983.00	44,616.00
% เหลือ	43%	1%	36%	52%	60%	72%	63%	71%	60%	74%



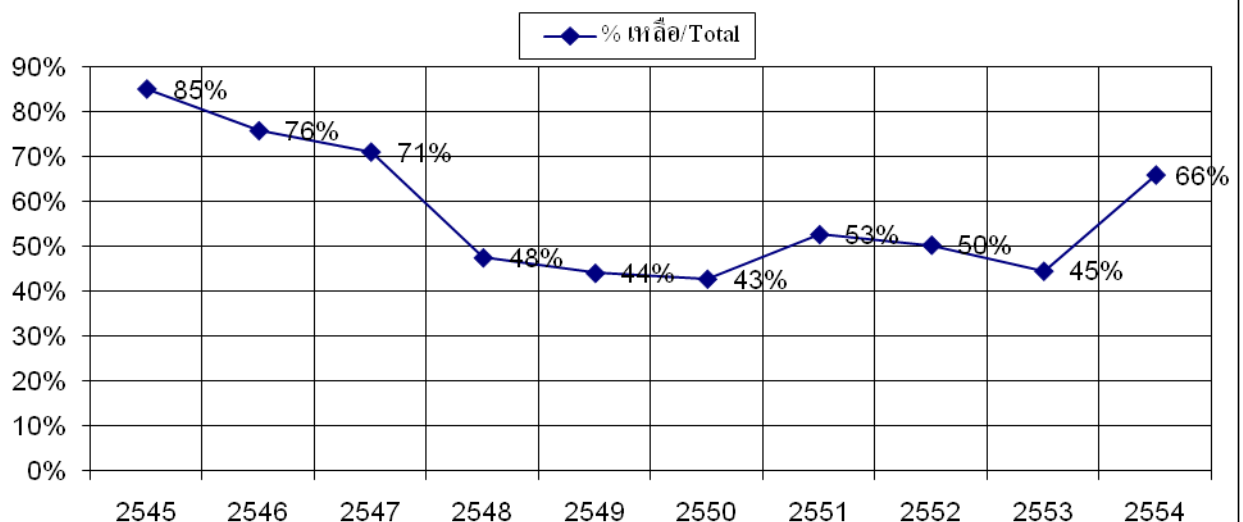
แสดง จำนวนหน่วยขาย และ อุปทานคงเหลือ ประเภท "ทาวน์เฮาส์" ตั้งแต่ปี 2545 -2554 (ม.ค.-ค.ค.)



แสดง จำนวนหน่วยขาย และ อุปทานคงเหลือ ประเภท "คอนโด" ตั้งแต่ปี 2545 -2554 (ม.ค.-ค.ค.)

	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554 (ม.ค.-มิ.ย)
จำนวนยูนิตทั้งหมด	50,393.00	50,142.00	52,807.00	55,139.00	55,502.00	69,257.00	60,999.00	56,158.00	89,267.00	72,713.00
ขาย (ยูนิต)	7,550.00	12,148.00	15,291.00	28,903.00	30,995.00	39,580.00	28,834.00	27,863.00	49,442.00	24,754.00
คงเหลือ (ยูนิต)	42,843.00	37,994.00	37,516.00	26,236.00	24,507.00	29,677.00	32,165.00	28,295.00	39,825.00	47,959.00
% เหลือ	85%	76%	71%	48%	44%	43%	53%	50%	45%	66%

แสดง จำนวนหน่วยขาย และ อุปทานคงเหลือ ประเภท "คอนโด" ตั้งแต่ปี 2545 -2554 (ม.ค.-ค.ค.)



ในปี 2555 ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทต่าง ๆ จะมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่ที่อยู่อาศัยแนวสูงหรืออาคารชุดในสัดส่วนที่สูงขึ้น เนื่องจากอุทกภัยในปี 2554 ที่ผ่านมา โครงการที่อยู่อาศัยมีการตอบสนองต่อเส้นทางคมนาคมใหม่ ๆ ทั้งที่สร้างเสร็จแล้ว กำลังก่อสร้างและยังไม่สร้าง ที่อยู่อาศัยแนวราบหรือบ้านจัดสรร จะมีการตอบสนองมาก เช่น วงแหวนด้านทิศใต้และทิศตะวันออกตลอดแนว ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูงหรืออาคารชุด มีการตอบสนองในแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีม่วงและส่วนต่อขยายของ BTS แต่บริเวณที่ยังไม่มีการตอบสนองยังมีอีกมาก จึงมีความเป็นไปได้สูงที่จะมีโครงการในบริเวณเหล่านั้นพร้อม ๆ กับการตอบสนองต่อการแก้ปัญหาอุทกภัย

อย่างไรก็ตาม แนวโน้มดังกล่าวข้างต้น เป็นเพียงปรากฏการณ์ชั่วคราวเฉพาะในปี 2555 ในขณะที่ความทรงจำที่เลวร้ายยังคงอยู่ แต่สัดส่วนของความต้องการที่อยู่อาศัยแนวสูงคงจะไม่กลับไปเหมือนเดิมอีกจนกว่าภาครัฐบาลจะมีโครงการเส้นทางคมนาคมใหม่ ๆ ที่จะสร้างความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะทางด่วน

ดังนั้น รัฐบาลจึงมีโอกาที่จะกระตุ้นเศรษฐกิจได้ เป็นอย่างมาก โดยเริ่มโครงการหรือเริ่มต้นก่อสร้างโครงการใหม่ ๆ ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการภาคเอกชนเองก็มีศักยภาพสูงที่ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ารัฐบาล ในการกระตุ้นเศรษฐกิจได้ในพื้นที่ที่มีเส้นทางคมนาคมใหม่ ๆ อันเป็นการตอบสนองต่อการหนีอุทกภัยของผู้บริโภค

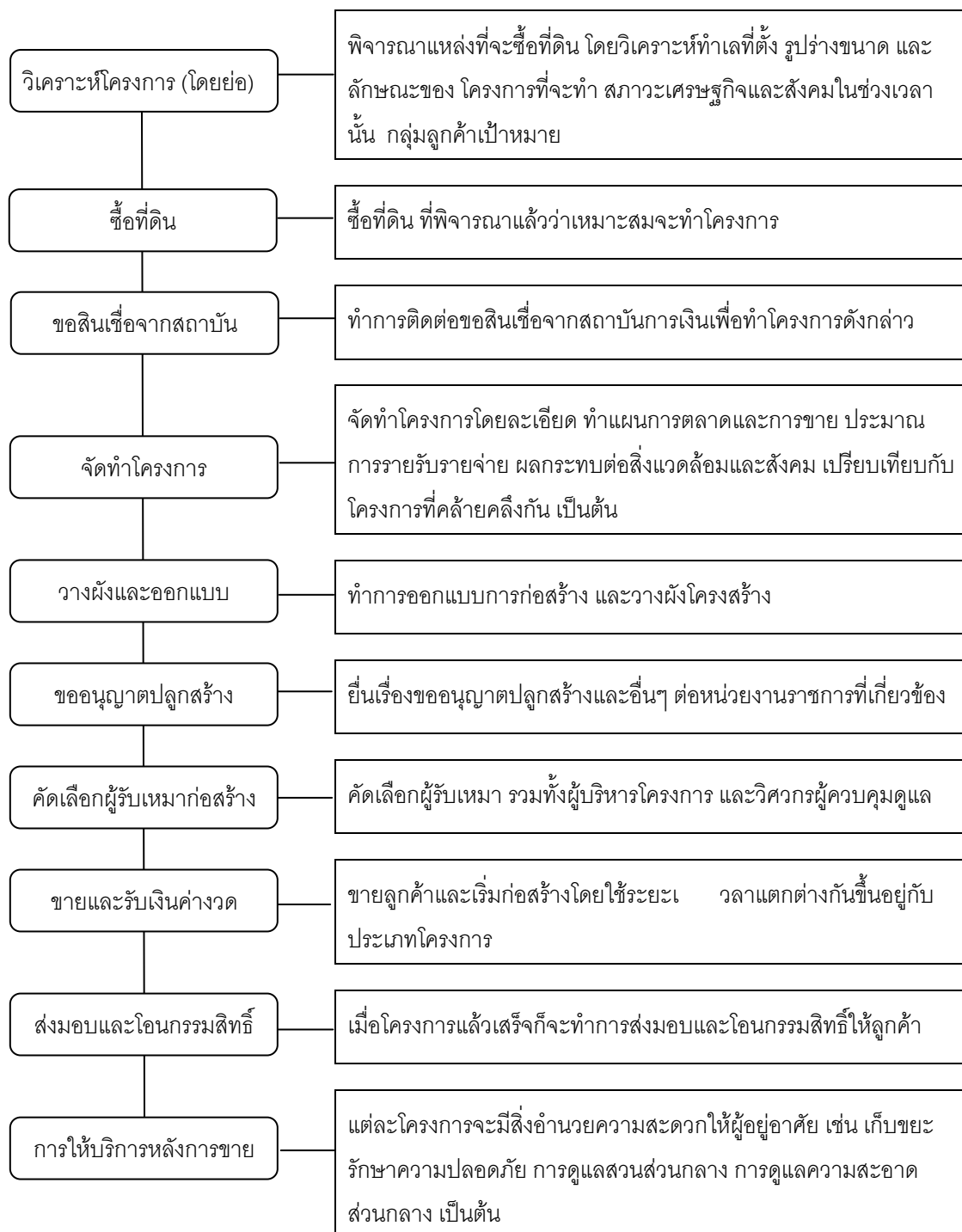
ปัญหาอุทกภัยเพียงอย่างเดียว อาจจะไม่ใช่ว่ากระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ที่ดีเท่าใดนัก เนื่องจากผู้บริโภคจำนวนมากมีเงินออมลดลงจาก การใช้จ่ายในการซ่อมแซมที่อยู่อาศัยที่ได้รับความเสียหาย แต่การขยายตัวทางเศรษฐกิจจากความพยายามของภาคเอกชนที่จะใช้การผลิตให้เต็มศักยภาพ จะเป็นปัจจัย สำคัญที่สร้างความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่

นอกจากพื้นที่ใหม่ ๆ ตามแนวรถไฟฟ้าแล้ว ในส่วนของเขตธุรกิจชั้นในยัง คงมีพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยได้อีก เนื่องจากที่ผ่านมา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เน้นการทำโครงการ ที่แข่งขันกันมากโดยมีการกระจุกตัวอยู่ตามแนวรถไฟฟ้าในเมือง ซึ่งมองในเชิงของ Spatial demand แล้ว ไม่ค่อยสมเหตุผลเท่าใดนัก เพราะพื้นที่ที่สะดวกและจ่ายน้อยกว่ามาก ยังมีให้เลือกอีกมาก นอกจากที่อยู่อาศัยแนวสูงแล้ว ที่อยู่อาศัยแนวราบหลาย ๆ บริเวณ อันเป็นที่นิยมก็มีลักษณะดังกล่าวด้วย เช่นกัน เช่น การคมนาคมเข้าสู่เส้นทางหลักทางไกลไม่สะดวกและใช้เวลานาน แต่กลับมีราคาสูง โดยที่ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคต่างไม่สนใจบริเวณที่น่าจะดีกว่านั้น

พฤติกรรมทั้งของผู้ประกอบการและผู้บริโภคที่กล่าวมาข้างต้น อาจนำไปสู่ข้อสรุปที่ว่า พฤติกรรมทั้งสองฝ่ายต่างมีลักษณะของ market failure ที่เกิดจาก imperfect information ในทางเศรษฐศาสตร์ เมื่อตั้งสมมติฐานว่าทั้งสองฝ่ายต่างมีการตัดสินใจที่ rational หรือมีเหตุผล ก็หวังว่า ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคจะ ได้ตรงบริเวณพัฒนาที่อยู่อาศัยที่จะเกิดขึ้นใหม่ ๆ เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากกว่านี้

4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

4.3.1 ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจ



4.3.2 การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนา

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดหาและคัดเลือกที่ดินผืนใหม่ที่มีศักยภาพสูงเพื่อรองรับการขยายตัวทางเศรษฐกิจและบริษัทฯ โดยที่ดินที่บริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนโดยบริษัทฯ มีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทฯ เป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดิน โดยตรงด้วยตัวเอง โดยที่บริษัทฯ จะลงประกาศซื้อที่ดินในสื่อที่หลากหลาย รวมทั้งตรวจสอบประกาศขายที่ดินในสื่ออื่นๆ รวมถึงการตรวจสอบกับสถาบันที่มีสินทรัพย์ประกาศขาย เช่น สถาบันการเงิน กรมบังคับคดี การจัดประมูลภาคเอกชน เป็นระยะๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับการเสนอขาย ที่ดินจากนายหน้าค้า ที่ดินจำนวนมาก โดยบริษัทฯ จะคัดเลือก ที่ดินแปลงต่างๆ เพื่อ นำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ /หรือคณะกรรมการบริษัท ที่มีความเชี่ยวชาญสูง เพื่อพิจารณา การอนุมัติซื้อที่ดินแต่ละแปลง ตามปัจจัยที่บริษัทฯ ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาดังต่อไปนี้

ทำเลที่ตั้ง

บริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินให้กระจายในหลายทำเลในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล และตามจังหวัดใหญ่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ได้อย่างหลากหลาย และเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงในการลงทุนของบริษัทฯ ไม่ให้จำกัดตัวอยู่ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น

สภาพตลาด

บริษัทฯ จะคำนึงถึงความต้องการทางด้านการตลาดในแต่ละทำเลเป็นสำคัญ เพื่อให้สามารถเลือกซื้อที่ดินบนทำเลที่มีความต้องการทางด้านการตลาดสูงในปัจจุบันหรือในอนาคตอันใกล้ เพื่อนำมา พัฒนาโครงการที่เป็นที่ต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้อง

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 ทั้งนี้ จะต้องไม่อยู่ติดกับแหล่งเสื่อมโทรม และสถานที่ที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อลูกค้าผู้ซื้อสินค้าของบริษัทฯ

รูปร่างและขนาดที่ดิน

บริษัทฯ จะคัดเลือกแปลงที่ดินที่มีรูปร่างที่อำนวยให้สามารถจัดวางผังโครงการได้อย่างเหมาะสมตามหลักวิชาการและจะจัดซื้อที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมกับชนิดของโครงการที่จะพัฒนา

กฎหมาย

ก่อนที่บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินจะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมาย และข้อบังคับต่างๆของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆ บ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัท ฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

แนวโน้มในอนาคต

บริษัทฯ จะพยายามคัดเลือกที่ดินในพื้นที่ ที่บริษัทฯ เห็นว่ามีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตในแนวทางที่ดีขึ้น มีโครงการพัฒนาเมืองของรัฐที่จะดำเนินการในอนาคต เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการเพิ่มค่าของทรัพย์สินที่ซื้อไปจากบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ มีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทฯ เป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดินด้วยตัวเอง ซึ่งจะมีแหล่งที่มาจากผู้ที่เป็นเจ้าของที่ดินโดยตรง โดยที่บริษัทฯ ฯ จะลงประกาศซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ รวมทั้งตรวจสอบประกาศขายที่ดินในสื่ออื่นๆ รวมถึงการตรวจสอบกับสถาบันที่มีสินทรัพย์ประกาศขาย เช่น สถาบันการเงิน กรมบังคับคดี การจัดประมูลภาคเอกชน เป็นระยะๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีช่องทางจากการ เสนอขายจากตัวแทนขายที่ดิน บริษัทฯ จะคัดเลือกจัดซื้อตามคุณสมบัติของที่ดินที่บริษัท ฯ ต้องการ เปรียบเทียบกับราคาที่ดินแปลงอื่นๆ ทั้งนี้ ที่ดินที่ผ่านการคัดเลือกจะถูกนำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ /หรือคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา

4.3.3 วิธีการคัดเลือกผู้รับเหมา

ผู้รับเหมาใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำงานกับบริษัทฯ จะต้องกรอกข้อมูลตามแบบฟอร์มของบริษัท ฯ พร้อมทั้งแนบเอกสารประกอบเพื่อการพิจารณา ซึ่งกระทำโดยการสัมภาษณ์ การดูผลงานที่ทำอยู่ การสอบถามจากผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือการตรวจสอบจากใบรับรองผลงาน ซึ่งอาจใช้วิธีใดวิธีหนึ่งหรือหลายวิธีร่วมกัน เมื่อผ่านเกณฑ์การพิจารณาและมีการจัดจ้างแล้ว บริษัทฯ จะขึ้นทะเบียนผู้รับเหมารายนั้นไว้ สำหรับก่อสร้างอาคารสูง จะมีการประเมินผลและสรุปผลงานประจำปี และเมื่อจบโครงการ และตลอดช่วงอายุการรับประกันผลงาน การประเมินผลนี้จะทำกับผู้รับเหมาทุกรายที่ขึ้นทะเบียนรับงานกับบริษัทฯ ฯ ซึ่งปัจจุบันมีผู้รับเหมาที่ขึ้นทะเบียนไว้ ประมาณ 34 ราย ส่วนก่อสร้างแนวราบ จะมีการประเมินและสรุปผลงานปีละ ครั้ง เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาการให้งานใหม่ และการประเมินผลนี้จะทำกับผู้รับเหมาทุกรายที่ขึ้นทะเบียนรับงาน ไว้เช่นกัน ปัจจุบันมีผู้รับเหมาที่ขึ้นทะเบียนไว้ประมาณ 185 ราย และมี 139 ราย ที่ Active ทั้งนี้ ไม่มีผู้รับเหมาที่รับงานจากบริษัทฯ ฯ มากเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการก่อสร้างโครงการบ้านพักอาศัยแนวราบและอาคารชุดทั้งปีของบริษัทฯ

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

ปัจจุบันโครงการที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่มากกว่าร้อยละ 80 จะทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าก่อสร้างกับผู้รับเหมา ดังนั้นผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างเองเป็นส่วนใหญ่ โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้แบกรับความเสี่ยงการปรับตัวสูงขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างในส่วนที่ผู้รับเหมาเป็นผู้จัดหา ส่วนวัสดุก่อสร้างบางประเภทได้แก่ เหล็ก เสาค้ำ สลักเหล็ก และหลังคา เป็นต้น บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาเอง เพื่อการควบคุมดีไซน์และคุณภาพ โดยมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 – 12 เดือนกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้บริษัทฯ จัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงกว่าที่ประมาณไว้ บริษัทฯ จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน บริษัทฯ มีระบบและกระบวนการในการควบคุมคุณภาพ เพื่อให้สินค้าที่จะส่งมอบแก่ลูกค้าได้มาตรฐาน โดยบริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 แล้ว

ในระหว่างปี 2546 จนถึงปี 2554 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 และมีบ่อสำหรับตรวจสอบคุณภาพน้ำให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนดก่อนระบายน้ำลงสู่ทางน้ำสาธารณะ เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะและชุมชนข้างเคียง



4.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบงานของบริษัทและบริษัทย่อย

(1) บริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อตามสัญญาเป็นจำนวนเงิน 22,046 ล้านบาท โดยคาดว่าภายในปี 2554 บริษัทฯ จะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทั้งหมดจำนวน 2,939 ยูนิต มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ			
1. สุภาลัย สุวรรณภูมิ	18	160	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
2. สุภาลัย มณฑล ปิ่นเกล้า- พุทธมณฑล สาย 1	27	257	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
3. สุภาลัย ออร์คิดปาร์ค 3	4	12	รอเก็บงานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติสินเชื่อลูกค้า, รอครบกำหนดโอน
4. สุภาลัย บุรี	1	3	รอครบกำหนดโอน
5. สุภาลัย วิลล์ พระราม 2	1	5	รอครบกำหนดโอน
6. สุภาลัย วิลล์ วงแหวน รัตนธิเบศร์	13	37	รอครบกำหนดโอน, รอเก็บงานก่อสร้าง, รอผลอนุมัติสินเชื่อลูกค้า
7. สุภาลัย วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	6	12	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติสินเชื่อ, รอเก็บงานก่อสร้าง
8. สุภาลัย การ์เด็น วิลล์ วงแหวน ปิ่นเกล้า พระราม 5	18	55	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอเก็บงานก่อสร้าง, รอครบกำหนดโอน
9. สุภาลัย ฮิลล์	17	74	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน, รองานก่อสร้าง
10. สุภาลัย ซิตี้ ฮิลล์	3	8	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน, รองานก่อสร้าง
11. สุภาลัย วิลล์ สุขุมวิท แพรกษา	20	66	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร, รองานก่อสร้าง



โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
12. ศุภาลย์ การ์เด็น วิลล์ ปทุมธานี	16	55	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
13. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ประชาอุทิศ	12	44	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
14. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ รามอินทรา 23	12	42	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร, ร่องานก่อสร้าง
15. ศุภาลย์ วิลล์ ดิไวกันท์ ปทุมธานี	9	18	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
16. ศุภาลย์ วิลล์ ราชพฤกษ์ เพชรเกษม 48	111	345	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร, ร่องานก่อสร้าง
17. ศุภาลย์ วิลล์ หลักสี่ - ดอนเมือง	53	173	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร, ร่องานก่อสร้าง
18. ศุภาลย์ วิลล์ แพรวา	6	20	รอครบกำหนดโอน
19. โนวิลล์ ดิไวกันท์ ปทุมธานี	11	14	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
20. ศุภาลย์ วิลล์ ศรีนครินทร์ กิ่งแก้ว	21	61	รอครบกำหนดโอน
21. โนวิลล์ ลำลูกกา คลอง 3	17	22	รอครบกำหนดโอน
22. ศุภาลย์ วิลล์ สายไหม-วัชรพล	4	13	รอครบกำหนดโอน
23. ศุภาลย์ การ์เด็นที่วิลล์ ภูเก็ต	42	150	รอครบกำหนดโอน
24. ศุภาลย์ วิลล์ เชียงใหม่	69	232	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
25. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ วงแหวน ลำลูกกาคลอง 3	27	104	รอครบกำหนดโอน
26. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ วงแหวน ราชพฤกษ์	24	101	รอครบกำหนดโอน
27. ศุภาลย์ วิลล์ วงแหวน ลำลูกกา คลอง 3	2	5	รอครบกำหนดโอน



โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
28. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ รามอินทรา 5	34	184	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
29. ศุภาลย์ การ์เด็นวิลล์ แจ้งวัฒนะ-หลักสี่	31	133	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
30. ศุภาลย์ พาร์ควิลล์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	82	390	รอครบกำหนดโอน
31. ศุภาลย์ สวนหลวง	8	41	รอครบกำหนดโอน
32. ศุภาลย์ ออร์คิดปาร์ค วงแหวน พระราม 2	4	12	รอครบกำหนดโอน
รวมบ้านพักอาศัยแนวราบ	723	2,848	
โครงการอาคารชุด			
33. ศุภาลย์ คาชา ริวา (CRF1,2 , CRV1)	12	58	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน
34. ศุภาลย์ ปาร์ค-ศรีนครินทร์	20	41	รอผลอนุมัติธนาคาร, รอครบกำหนดโอน
35. ศุภาลย์ ปาร์ค แยกเกษตร-นวมินทร์	8	18	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
36. ศุภาลย์ พรีเมียร์ รัชดาฯ นราธิวาส สาทร	6	26	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติธนาคาร
37. ศุภาลย์ ซิตี้ รีสอร์ท รามคำแหง	16	32	รอครบกำหนดโอน
38. ศุภาลย์ ปาร์ค ดิวนนันท	119	227	รอครบกำหนดโอน
39. ซิตี้โฮม รัชดา ปิ่นเกล้า	26	36	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติสินเชื่อลูกค้า
40. ซิตี้โฮม สีแยกท่าพระ	27	56	รอครบกำหนดโอน, รอผลอนุมัติสินเชื่อลูกค้า
41. ศุภาลย์ ภูเก็ต ซิตี้ รีสอร์ท	1	2	รอครบกำหนดโอน
42. ซิตี้โฮม รัตนานิเบศร์	42	62	รอครบกำหนดโอน



โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
43. ศุภาลย์ ปาร์ค อโศก – รัชดา	550	1,429	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2555
44. ศุภาลย์ ปาร์ค @ ดาวันทาวน์ ภูเก็ต	454	695	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2555
45. ศุภาลย์ ปาร์ค รัชโยธิน	777	2,186	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2555
46. ซิตี้โฮม ศรีนครินทร์	158	158	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2555
47. ศุภาลย์ ริเวอร์รีสออร์ท	559	2,575	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2557
48. ศุภาลย์ พรีเมียร์@ราชเทวี	316	1,649	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2556
49. ศุภาลย์ ปาร์ค ราชพฤกษ์-เพชรเกษม	841	1,709	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2556
50. ศุภาลย์ พรีเมียร์ ริวา	662	3,763	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2558
51. ศุภาลย์ พรีเมียร์ อโศก	490	1,922	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2557
52. ศุภาลย์ ปาร์ค แคราย งามวงศ์วาน	524	1,128	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2557
53. ศุภาลย์ ปาร์ค เอกมัย ทองหล่อ	492	1,426	โครงการกำลังก่อสร้าง, รอคربกำหนดโอน ปี 2558
รวมอาคารชุด	6,100	19,198	
รวมทั้งสิ้น	6,823	22,046	

หมายเหตุ: 1) สำหรับบ้านที่พักอาศัยแนวราบในโครงการต่างๆ บางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรรแบบสังสร้าง และบางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ

2) บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าซึ่งเป็นโครงการอาคารสูง 21 โครงการ ที่ยังไม่ได้ส่งมอบได้ภายในปี 2555 จำนวน 2,216 ยูนิต ปี 2556 จำนวน 1,157 ยูนิต ปี 2557 จำนวน 1,573 ยูนิต และปี 2558 จำนวน 1,154 ยูนิต



(2) บริษัท หาดใหญ่นครินทร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัท หาดใหญ่นครินทร์ จำกัด มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อเป็นจำนวนเงิน 511 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทั้งหมดภายในปี 2555 จำนวน 188 ยูนิต มูลค่า 511 ล้านบาท มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
<u>โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ</u>			
1. ชวนชื่นนครินทร์	2	2	รอธนาคารอนุมัติ
2. ปาล์มสปริงวิลล์ - สายเอเชีย	25	81	อยู่ระหว่างก่อสร้างและผ่อนดาวน์
3. ปาล์มสปริงวิลล์ - สายสนามบิน	160	425	อยู่ระหว่างก่อสร้างและผ่อนดาวน์
4. ภาสว้าง	1	3	รอธนาคารอนุมัติ
	188	511	

หมายเหตุ สำหรับบ้านที่พักอาศัยแนวราบในโครงการต่างๆ บางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรรแบบส่งสร้าง และบางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ



(3) บริษัท ศุภาลัยอิสาน จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัท ศุภาลัยอิสาน จำกัด มีภาระผูกพันที่ต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อเป็นจำนวนเงิน 387 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทั้งหมดจำนวน 127 แปลง ภายในปี 2555 มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวน หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
<u>โครงการบ้านพักอาศัยแนวราบ</u>			
1. รอยัล ริเวอร์	4	8	อยู่ระหว่างผ่อนดาวน์กับบริษัท
2. การ์เด็น วิลล์ ขอนแก่น	53	144	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและผ่อนดาวน์กับบริษัท
3. วิลล์ มะลิวัลย์	70	235	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและผ่อนดาวน์กับบริษัท
รวม	127	387	

หมายเหตุ สำหรับบ้านที่พักอาศัยแนวราบในโครงการต่างๆ บางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินจัดสรรแบบสังสร้าง และบางโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ

(4) บริษัท ภูเก็ตเอสเตท จำกัด

- ไม่มี -