



ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐
ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๒๕๘-๐๓๑๑

ข่าวจากหนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับประจำวันที ๖ เดือนกันยายน พ.ศ.๒๕๕๗ หน้า ๒๒ มูลค่าข่าว ๑๓๕,๑๗๖.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

คอมมูนิตี้มอลล์ ปักหลักเชิงท่าเลทอง



อรรถวิทย์ พรธิสสาร

ธุรกิจคอมมูนิตี้ มอลล์ ยังขยาย “ดีเวลลอปเม้นท์ แบนคอก” สนโอกาสบูม ทุ่ม 400 ล้านบาท เปิดตัว “วนิลา มูน” แห่งเดียวบนถนนจันทน์ เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัย 3-5 ปี เล็งขยายปีถัดมาสู่การให้เช่า หรือภาคบริการธุรกิจค้าปลีก ล่าสุด ได้ทุ่มเงินลงทุนกว่า 400 ล้านบาท เปิด

นายบรรพต พรธิสสาร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดีเวลลอปเม้นท์ แบนคอก จำกัด เปิดเผยว่า บริษัท ได้ขยายธุรกิจจากธุรกิจจัดสรรและธุรกิจรับเหมามาสู่การให้เช่า หรือภาคบริการธุรกิจค้าปลีก ล่าสุด ได้ทุ่มเงินลงทุนกว่า 400 ล้านบาท เปิด

คอมมูนิตี้ มอลล์แห่งใหม่ภายใต้ชื่อ “วนิลา มูน” บนถนนจันทน์ เนื้อที่กว่า 6 ไร่ ภายใต้คอนเซ็ปต์ Creativity Mall เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับวัย 3-5 ปี มีรายได้ 5 หมื่นถึง 1 แสนบาทต่อเดือน

สำหรับวนิลา มูน เป็นคอมมูนิตี้มอลล์แห่งแรกบนถนนจันทน์ มีพื้นที่ใช้สอย 25,000 ตร.ม. ประกอบด้วย 2 อาคารเชื่อมต่อกัน สูง 10 ชั้น และ 4 ชั้น มีร้านค้า 72 ร้านค้า เปิดให้บริการแล้ว 40% ที่เหลืออยู่ระหว่างการตกแต่ง สำหรับพื้นที่ให้เช่านั้นคิดอัตราเช่า 1,200 บาทต่อตร.ม. แบ่งออกเป็น 5 โซนคือ

การศึกษา อาหาร ซูเปอร์มาร์เก็ต ความงาม และอื่นๆ คาดเปิดบริการเต็มพื้นที่ไตรมาส 4 ปีนี้ ตั้งเป้ารายได้ 50 ล้านบาท คาดมีคนเข้ามาใช้บริการ 3,000-5,000 คนต่อวัน มั่นใจคืนทุน 8-10 ปี

ทั้งนี้ บริษัทยังมีแผนการขยายการลงทุนใหม่ สำหรับคอมมูนิตี้มอลล์แห่งที่ 2 โดยได้เลือกพื้นที่ อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ในช่วงต้นปี 2558 และเปิดตัวอย่างเป็นทางการได้ภายในปี 2559 โดยใช้เงินลงทุนประมาณ 300 ล้านบาท บนพื้นที่ทั้งหมด 12 ไร่ โดยเป็นสัดส่วนการลงทุนเอง 80% และเปิดโอกาสให้พันธมิตรท้องถิ่นร่วมลงทุน 20% ประกอบด้วยพื้นที่ซื้อและเช่า แบ่งการลงทุนเป็นเฟสแรกบนพื้นที่ 6 ไร่ และเฟสสอง 6 ไร่ คาดว่าจะสามารถคืนทุนได้ในเวลา 7-8 ปี ทั้งนี้ยังไม่ได้ตัดสินใจเรื่องชื่อ แต่จะมีคำว่า “วนิลา” เป็นหลัก ส่วนร้านค้าพันธมิตรที่จะมาร่วมโครงการฯ ยังคงเป็นแบรนด์ชั้นนำจากส่วนกลางและต่างประเทศ 70% และแบรนด์ท้องถิ่น 30%

นายบรรพต กล่าวว่า ธุรกิจคอมมูนิตี้มอลล์ยังมีแนวโน้มที่เติบโตและน่าสนใจในการลงทุน เนื่องจากไลฟ์สไตล์ของคนยุคใหม่ที่มีความทันสมัยและช่างเลือก และมองหาสถานที่ส่วนตัวสำหรับการรับประทานอาหารและช้อปปิ้งมากขึ้น โดยคาดว่า

ภายใน 3 ปีข้างหน้า จะยังคงมีคอมมูนิตี้มอลล์เปิดใหม่อีกหลายโครงการ ส่งผลต่อการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยพื้นที่ที่กลุ่มคอมมูนิตี้มอลล์ให้ความสนใจคือใจกลางเมือง ริมน้ำ และชานเมือง รวมถึงต่างจังหวัด

สำหรับกลยุทธ์ของบริษัท มีการศึกษาและวิจัยด้านการตลาดก่อนการลงทุน พบว่า แม้โอกาสของคอมมูนิตี้มอลล์จะมีการขยายตัว แต่ก็มีการแข่งขันที่รุนแรง เพราะมีโครงการใหม่ๆ เปิดตัวขึ้นมาก ดังนั้น การพัฒนาโครงการใหม่จึงต้องนำเสนอแนวคิดที่แตกต่างจากโครงการอื่นๆ

นายบรรพต กล่าวถึงธุรกิจหลักดั้งเดิมของกลุ่มที่ทำธุรกิจรับเหมาและจัดสรรว่า มีรายได้ประมาณ 1,000 ล้านบาทต่อปี เมื่อรวมกับธุรกิจใหม่ล่าสุด ปัจจุบันทำให้กลุ่มมี 3 ธุรกิจประกอบด้วยธุรกิจระยะสั้น ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรับเหมา มีมูลค่ารับงานต่อปี 500-800 ล้านบาท เป็นการทำงานก่อสร้างอาคารโรงเรียนและโรงพยาบาล ส่วนธุรกิจบ้านจัดสรรขึ้นอยู่กับโอกาสทางการตลาดและภาวะเศรษฐกิจ แต่เพื่อป้องกันความเสี่ยงบริษัทจึงเน้นสร้างบ้านจัดสรรเจาะกลุ่มลูกค้าสวัสดิการ ที่ล่าสุดบริษัทได้เข้าไปร่วมเป็นพันธมิตรกับมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (สมว.ประสานมิตร) ด้วยการสร้างบ้านพักข้าราชการที่องค์กรฯ คลอง 15 จนครบยกบนพื้นที่ 50 ไร่ จำนวน 100 ยูนิตราคาขายไม่เกิน 3 ล้านบาท ปัจจุบันมียอดขายแล้ว 40%

