



• กนกกร แทนไทรศรี

พีพีเอ็มแคะกล่อง'เดอะ ศาลายา' ชูไรคู่แข่งมั่นใจคืนทุนได้ใน 7 ปี

พีพีเอ็ม ได้ถูกซื้อฟรีลอนด์เดอะศาลายา คอมมิวนิตีมอลล์โปรเจกต์แรกของบริษัท มูลค่า 200 ล้านบาท ปลายเดือนพ.ย.นี้ ก่อนเปิดตัวอย่างเป็นทางการต้นปีหน้า หวังทำรายได้ปีละ 50 ล้านบาท มั่นใจคืนทุนในอีก 7 ปี จุดเด่นที่ตั้งโครงการและยังไม่มีคู่แข่งพร้อมเลี้ยงพัฒนาโครงการ 2 ต่อเนื่อง ขณะที่ยอดขายรวมบริษัททำได้ 1.6 พันล้านบาท

นางกนกกร แทนไทรศรี รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท พรพรหมเม็ททอลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ PPM ผู้พัฒนาและบริหารโครงการเดอะศาลายา (The Salaya) เปิดเผยถึงความคืบหน้าการก่อสร้างโครงการคอมมิวนิตีมอลล์ เดอะศาลายาว่า ขณะนี้โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ เหลือเพียงการตกแต่งร้านค้าบางส่วนทำให้บริษัทเตรียมเปิดตัวอย่างไม่เป็นทางการ (Pre Launch) ในช่วงวันที่ 28 พฤศจิกายนนี้ ส่วนการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) คาดว่าจะเป็นช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์ปีหน้า ซึ่งภายหลังจากการเปิดให้บริการครบทุกร้านค้าแล้ว คาดว่าบริษัทจะมีรายได้ปีละ 50 ล้านบาท และถึงจุดคุ้มทุนภายใน 7 ปี จากมูลค่าการลงทุนโครงการทั้งหมด 200 ล้านบาท

“พื้นที่รีเทลภายในโครงการมีประมาณ 6 พันตารางเมตร แบ่งเป็นร้านค้า 50 ร้าน และคิออสอีก 30 ร้าน ซึ่งอัตราค่าเช่าคิดราคาตารางเมตรละ 800-1.2 พันบาทต่อเดือน จุดเด่นของโครงการคือ ตั้งอยู่บนทำเลตรงข้ามกับมหาวิทยาลัยมหิดล เพียง 200 เมตร ในอนาคตยังมีรถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อนที่เชื่อมต่อมาจากรังสิตศิริราช ส่วนรอบๆ โครงการก็มีบ้านจัดสรรหอพักตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก ขณะที่โครงการก็พัฒนาภายใต้คอนเซ็ปต์ Fresh Smart Passion ที่จะรวบรวมร้านค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลาย โดยเฉพาะการพัฒนาโครงการให้มีพื้นที่สีเขียวจำนวนมาก และยังมีร้านค้าที่มีคอนเซ็ปต์

อีโคแอนด์กรีน รวมอยู่ด้วย ส่วนที่จอดรถมีถึง 500 คัน” นางกนกกร กล่าวและว่า

แนวคิดที่บริษัทพัฒนาที่ดินดังกล่าวขึ้นเป็นโครงการคอมมิวนิตีมอลล์ เนื่องจากกระแสของการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือเออีซี ในปี 2558 ที่ทำให้บริษัทต้องปรับแผนธุรกิจใหม่ จากเดิมจะใช้พื้นที่นี้สร้างคลังสินค้าของบริษัท แต่เปลี่ยนไปที่พื้นที่จ.ชลบุรีแทน เพราะจะรองรับกับระบบขนส่งได้มากกว่า ขณะที่บริเวณศาลายาบริษัทมีคลังสินค้าอยู่แล้ว 1 แห่งขนาดพื้นที่ 4 ไร่ ส่วนที่ดินดังกล่าวจึงนำมาพัฒนาเป็นโครงการค้าปลีกที่ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ประกอบกับบริเวณดังกล่าวยังไม่มีโครงการในลักษณะนี้เปิดให้บริการ จึงถือ

อ่านต่อหน้า >18

ข่าวต่อ

พีพีเอ็ม

เป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดี

นางกนกกร กล่าวอีกว่า หากบริษัทบริหารโครงการประสบความสำเร็จ มีแผนพัฒนาโครงการในลักษณะดังกล่าว ออกมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งความเป็นไปได้ขณะนี้อยู่ระหว่างการศึกษา คาดว่าความชัดเจนเร็วที่สุดจะเห็นได้ภายในปีหน้านี้ ซึ่งปัจจุบันมีที่ดินของส่วนตัวอยู่บริเวณพุทธมณฑลสาย 5 ขนาด 6 ไร่ ที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ต่อเนื่อง ส่วนโครงการศาลายา บริษัทได้เตรียมใช้งบประมาณ 10% ของยอดขายในการจัดกิจกรรมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้คนเข้ามาใช้บริการ ส่วนผลการดำเนินงานของบริษัทภายในปีนี้คาดว่าจะทำยอดขายได้ 1.6 พันล้านบาท เติบโตจากปีที่ผ่านมาที่ทำได้ 1.4 พันล้านบาท ซึ่งหากไม่มีผลกระทบจากนโยบายรถคันแรก กำลังซื้อที่ชะลอตัวลง และปัญหาการเมือง บริษัทน่าจะทำยอดขายได้ดีกว่านี้