

'LPN' ต่อยอดธุรกิจ ตั้งSFมุดมอลล์ชุมชน

เกมรุกเหนือชั้น สองเจ้าพ่อวงการธุรกิจเมืองไทย ค่าย LPN เจ้าพ่อตลาดคอนโดฯ จับมือ กลุ่มสยามฟิวเจอร์ฯ พัฒนาคอมมิวนิตีมอลล์ 7 พัน ตร.ม. บนที่ดิน 7 ไร่ด้านหน้าโครงการยักษ์ "ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1" มีห้องชุดรวม 1 หมื่นยูนิต เติมเต็มคอนเซ็ปต์ชุมชนเมืองน่าอยู่ รองรับผู้อยู่อาศัยในโครงการ-ประชาชนทั่วไป ตั้งเป้าเปิดบริการสิ้นปีนี้ ส่วนคอนโดฯจะสร้างเสร็จกลางปี'57



"LPN"

แหล่งข่าวจากบริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ LPN เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า LPN จับมือเป็นพันธมิตรธุรกิจกับ บมจ.สยามฟิวเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ (SF) ผู้นำด้านธุรกิจคอมมิวนิตีมอลล์ เปิดมิติใหม่เป็นครั้งแรกสำหรับแผนความร่วมมือเข้ามาลงทุนพัฒนาคอมมิวนิตีมอลล์ภายในพื้นที่โครงการลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่มีพื้นที่โครงการมากถึง 100 ไร่ มีจำนวนห้องชุดประมาณ 10,000 ยูนิต และเป็นโครงการใหญ่ที่สุดตั้งแต่ LPN เคยทำ โดยจะมีพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจร่วมกันระหว่าง แอล.พี.เอ็น.ฯ และเอสเอฟ ในวันที่ 26 มีนาคม 2556

คุย 1 เดือนคลอดแผนลงทุน

"เราใช้เวลาคุยกันไม่นาน ประมาณ 1 เดือนเท่านั้น เรียกว่าทุกอย่างลงตัวก็ตกลงเป็นพันธมิตรกัน เพราะโครงการของ แอล.พี.เอ็น.ฯ ก็จะเป็นฐานลูกค้าให้กับมอลล์ ส่วนมอลล์ก็จะเป็นโซลูชันให้กับผู้อยู่อาศัยในโครงการ"

สำหรับการพัฒนาคอมมิวนิตีมอลล์ทาง LPN ได้กันพื้นที่ด้านหน้าโครงการเนื้อที่ประมาณ 7 ไร่ พัฒนาในรูปแบบอาคารศูนย์การค้าแบบเปิด รองรับผู้พักอาศัยในโครงการและประชาชนทั่วไปที่อยู่อาศัยในละแวกนี้ มีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 6-7 พันตารางเมตร

ภายในจะมีร้านค้าต่าง ๆ ที่บริษัทได้แจ้งความต้องการเบื้องต้นให้สยามฟิวเจอร์ฯทราบแล้ว อาทิ ร้านอาหาร ร้านซักกรีด ร้านชาลอน มินิมาร์ท คอฟฟี่ช็อป คลินิกพิเศษ ฯลฯ โครงการคอมมิวนิตีมอลล์น่าจะเริ่มลงมือก่อสร้างได้ก่อน คาดจะเปิดให้บริการปลายปีนี้ ขณะที่โครงการลุมพินี ทาวน์ชิปฯ กำหนดก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณกลางปี 2557

ส่วนรูปแบบความร่วมมือเบื้องต้นจะมี 2 แนวทางคือ 1) บมจ.สยามฟิวเจอร์ฯ เช่าที่ดินจากบริษัทเพื่อพัฒนาโครงการ หรือ 2) แอล.พี.เอ็น.ฯ และสยามฟิวเจอร์ฯ ร่วมทุนกันพัฒนาโครงการ ซึ่งจะต้องรอกการหารือร่วมกันเพื่อให้ได้ข้อสรุป หลังจากนั้น

ต่อยอดคอนเซ็ปต์ "ชุมชนน่าอยู่"

แหล่งข่าวกล่าวต่อว่า การพัฒนาโครงการคอมมิวนิตีมอลล์ภายในโครงการ ถือเป็น

ครั้งแรกของ LPN สาเหตุที่เลือกโครงการลุมพินี ทาวน์ชิปฯ เนื่องจากเป็นโครงการขนาดใหญ่มีพื้นที่มาก การมีมอลล์จึงช่วยต่อยอดการพัฒนาโครงการภายใต้แนวคิด "ชุมชนเมืองน่าอยู่" ให้สมบูรณ์ขึ้น ขณะที่พื้นที่ภายในโครงการก็ยังคงมีร้านสะดวกซื้อ "เซเว่นอีเลฟเว่น" เข้ามาเปิดให้บริการเพื่ออำนวยความสะดวกกับผู้อยู่อาศัยเฉพาะภายในโครงการ

ก่อนหน้านี้ LPN ได้เซ็นสัญญาเป็นพันธมิตรกับ บมจ.ซีพี ออลล์ ผู้บริหารร้านเซเว่นอีเลฟเว่น นำร้านเข้ามาเปิดบริการภายในคอนโดลุมพินี ทั้งโครงการใหม่และโครงการเก่าที่ผู้เช่าร้านสะดวกซื้อเดิมทยอยหมดสัญญา และเคหาหรือกันถึงการพัฒนามินิมอลล์ภายในโครงการลุมพินี แต่มองว่าโครงการที่รังสิตมีเนื้อที่มาก การมีมินิมอลล์จึงอาจตอบโจทย์ได้เพียงระดับหนึ่ง

ส่วนความร่วมมือเพื่อพัฒนาคอมมิวนิตีมอลล์ภายในโครงการอื่น ๆ ในอนาคตของ LPN คงจะต้องหารือกันเป็นรายโครงการ เนื่องจากจะต้องดูปัจจัยเรื่องขนาดโครงการ ที่ดิน และทำเล ซึ่งจะต้องแมตซ์ซึ่งความต้องการทั้ง 2 ฝ่าย รวมถึงจะขอรอดูผลตอบรับจากการเปิดให้บริการที่รังสิต-คลอง 1 ก่อน

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า สำหรับโครงการลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เป็นอาคาร 8 ชั้น จำนวน 50 อาคาร รวมประมาณ 10,000 ยูนิต พื้นที่ใช้สอยเริ่มต้น 21 ตารางเมตร ราคาเริ่มต้นประมาณ 6 แสนบาท มูลค่าโครงการประมาณ 7 พันล้านบาท คาดว่าจะเปิดขายประมาณปลายไตรมาส 2-3 นี้

ยุคนี้คอมมิวนิตีมอลล์เฟื่อง

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ก่อนหน้านี้ผลสำรวจของบริษัทคอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) รายงานว่าคอมมิวนิตีมอลล์ในกรุงเทพฯ เป็นโมเดลค้าปลีกที่ได้รับความนิยมมากที่สุด โดยปี 2554 มีพื้นที่เปิดใหม่มาก 625,000 ตร.ม. คิดเป็นพื้นที่ขายอันดับ 2 รองจากห้างสรรพสินค้า แซงหน้าพื้นที่รีเทลไฮเปอร์มาร์เก็ต แนวโน้ม 2-3 ปีนี้จะมีโครงการเปิดใหม่เฉลี่ย 10-15 แห่ง/ปี

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,300

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 25 - พุธ 27 มีนาคม 2556

ปีที่: 35

ฉบับที่: 4508

Col.Inch: 57.34 Ad Value: 74,542

หน้า: 1 (ขวา), 4

PRValue (x3): 223,626

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'LPN' ต่อยอดธุรกิจตั้งSFผู้ดมอลลชุ่มชน

โดยผู้บุกเบิกธุรกิจและเป็นเจ้าตลาดคือ
กลุ่ม SF เปิดไปแล้ว 30 สาขา ความนิยม
ลงทุนลามไปถึงกลุ่มทุนอสังหาริมทรัพย์ที่
เข้ามาเป็นผู้เล่นหน้าใหม่ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่ม
เคอิลแลนดีของตระกูลเอี่ยมสกุลรัตน์ ทำเดอะ
คริสตัล เลียบด่วนเอกมัยฯ, กลุ่มทุนนิยะ
ทำธัญญา ซ็อบปิงพาร์ค, กลุ่มคนนันทน์
ปิ่น “เค-วิลเลจ” สุขุมวิท 26 รวมทั้ง
ค่ายใหญ่อย่างกลุ่ม MBK หรือมาบุญครอง
ยังต้องมีเดอะไนน์

ขณะที่กระแสการลงทุนในต่างจังหวัด
มีความคึกคักไม่แพ้กัน โดยกลุ่มทุน
ท้องถิ่นทยอยเปิดตัวคอมมิวนิตีมอลล์ อาทิ
ยูดีทาวน์ อุดรธานี, คลังวิลล่าของกลุ่ม
คลังพลาซ่า โคราช, เอส-วัน ของตระกูล
โตทับเที่ยง จ.ตรัง รวมถึงนายณกรณ์
กรณ์ศิริชัย เจ้าพ่ออู๋คิมศักดิ์...เป๊ะ ที่เปิด
คอมมิวนิตีมอลล์ เดอะฮาร์เบอร์ ฯลฯ

รหัสข่าว: C-130325023006



ShareInvestor (Thailand)
SI.com (Thailand) Co., Ltd
t (66) 2 636 8292-3 f (66) 2 636 9015
a 15/D Sathorn Thani Building 1 90/39 North Sathorn Road, Bangrak, Bangkok 10500.

หน้า: 2/2