

คอลลิเออร์สฯ เติบโตอย่างรวดเร็ว พร้อมเป็น ผู้นำด้านธุรกิจที่ปรึกษา

คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย หนึ่งในผู้นำด้านธุรกิจที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร ประกาศศักดาพร้อมเป็นที่หนึ่งในธุรกิจด้านที่ปรึกษา หลังจากการดำเนินธุรกิจในประเทศไทยมาได้ 5 ปี คอลลิเออร์สฯ คาดว่าผลประกอบการจะไปได้ดีกว่าปีอื่นๆที่ผ่านมาเนื่องจากอัตราการเติบโตของธุรกิจด้านที่ปรึกษาและ ตัวแทนการขายที่แข็งแกร่งขึ้น

นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทในปี 2550 อัตราการเติบโตเฉลี่ยของคอลลิเออร์สอยู่ที่ 44 เปอร์เซ็นต์ต่อปี สูงกว่าการเติบโตเฉลี่ยของธุรกิจที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ โดยรวมซึ่งมีอัตราอยู่ที่ 10 เปอร์เซ็นต์ต่อปี และในปี 2555 นี้ บริษัทฯ คาดว่าจะประสบความสำเร็จด้วยอัตราการเติบโตเกินกว่า 40 เปอร์เซ็นต์อย่างแน่นอน โดยเฉพาะในครึ่งปีแรก คอลลิเออร์สก็สามารถทำรายได้จากส่วนตัวแทนการขาย และการเป็นที่ปรึกษาให้กับลูกค้ารายใหญ่ได้อย่างน่าประทับใจ

“จุดแข็งของบริษัทคือ ธุรกิจการให้คำปรึกษา โดยปรัชญาของเราคือการให้ความจริงใจ ความน่าเชื่อถือ และข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงในการให้ปรึกษาแก่ลูกค้า ซึ่งส่งผลให้เราได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมในการทำธุรกิจกับเราต่อไป” นายไพรมัน กล่าว ซึ่งการนำปรัชญานี้มาใช้ในธุรกิจทำให้เราได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายใหญ่ในการเป็นที่ปรึกษาโครงการ อาทิ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การท่าเรือแห่งประเทศไทย อสมท. และภาคเอกชน ซึ่งคอลลิเออร์สฯยังได้รับรางวัลด้านที่ปรึกษาจาก เอเชียแปซิฟิก อินเตอร์เนชั่นแนล หรือเพอร์ดี อวอร์ด ที่จัดขึ้น ณ กรุงกัวลาลัมเปอร์ ในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา “เป้าหมายของเราคือการทำคำปรึกษาที่ชัดเจน และปฏิบัติได้กับทั้งเจ้าของโครงการ และผู้อยู่อาศัย ซึ่งถือได้ว่าประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง” น.ส. ณภัทร เรียรชุตติมา ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายที่ปรึกษาโครงการ กล่าวสรุป

การเติบโตของบริษัทฯในส่วนอื่น คือธุรกิจด้านการขายที่ดินที่ทางคอลลิเออร์สฯ ทำการขายสถานทูตญี่ปุ่นเดิมในปี 2554 ซึ่งทำให้คอลลิเออร์สฯได้รับรางวัลดีลยอดเยี่ยมแห่งปี 2554 จาก ไทยแลนด์ หรือเพอร์ดี อวอร์ด ซึ่งนำไปสู่การขายที่ดิน อาคาร และรีสอร์ทที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น นางสาวณุกานต์ สุวัตติกุล รองผู้อำนวยการฝ่ายการลงทุน ให้ความเห็นว่า “ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงคึกคักอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากยังมีที่ดินอีกหลายแปลงที่รอเข้าประมูล

ประกอบกับแนวโน้มการประกาศเรื่อง REITs จาก กสท. ซึ่งจะกระตุ้นให้มีการซื้อขายมากขึ้น” นอกจากนี้ด้านฝ่ายด้านการลงทุนธุรกิจโรงแรม ได้ทำการขายโรงแรมไปแล้ว 2 แห่งด้วยกัน และล่าสุดยังได้รับการแต่งตั้งให้ขายสนามกอล์ฟที่ศรีราชา ประกอบกับคอลลิเออร์สประสบความสำเร็จในการหาเช่าโรงแรม Waldorf Astoria มาบริหารโครงการ Magnolia ราชดำริ อีกด้วย

นับเป็นการเติบโตของธุรกิจที่เร็วที่สุดนับตั้งแต่ ปี 2550 โดยปัจจุบันคอลลิเออร์สมีสาขาทั้งที่พญา และหัวหิน ทำให้ปัจจุบัน คอลลิเออร์ส มีพนักงานราว 200 คน ซึ่งทั้งสองสาขานั้นมีการเติบโตเช่นกันโดยได้รับการแต่งตั้งให้รับผิดชอบขายโครงการที่อยู่อาศัยหลายโครงการ และคอลลิเออร์ส สามารถขายโครงการบ้านทิวทะเลในหัวหินไปแล้วกว่า 70 เปรเซ็นต์ ซึ่งเป็นโครงการที่เกิดจากการร่วมทุนกันระหว่างชาญอิสสระ และกลุ่มสหพัฒน์

อีกหนึ่งความสำเร็จคือ การเป็นตัวแทนการขายโครงการที่อยู่อาศัย โดยคอลลิเออร์ส สามารถปิดการขายโครงการ เดอะ แดปปีตอล เอกมัย – ทองหล่อ 100 เปรเซ็นต์ ภายในหนึ่งเดือน อีกทั้งด้านการประเมิน การบริหารจัดการอาคาร การเป็นตัวแทนการหาผู้เช่าอาคารสำนักงาน ภาคอุตสาหกรรม และตัวแทนขายและเช่าที่อยู่อาศัย รวมถึงการบุกเบิกตลาดในพม่าด้านการเป็นที่ปรึกษาด้านการประเมิน และได้ทำการศึกษาตลาดอสังหาเป็นเจ้าแรกอีกด้วย

“ส่วนตลาดที่พม่าเอง ยังคงเป็นประเทศที่เปิดโอกาสสำหรับนักธุรกิจไทย และคอลลิเออร์ส ก็วางแผนจะให้คำปรึกษากับนักธุรกิจของไทย รวมถึงนักลงทุนชาวต่างชาติที่สนใจขยายธุรกิจในพม่าอีกด้วย” นายไทรมันน์ กล่าวปิดท้าย