

**“ORI” ปลื้ม “ไนท์บริดจ์ ดิ โอเชียน ศรีราชา” Presale กว่า 1,000 ล้าน
กระแสตอบรับแรง - เตรียมโรดโชว์ญี่ปุ่น - จีน - สิงคโปร์ หนุนรายได้เพิ่ม**

กรุงเทพฯ - บมจ.ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ หรือ ORI ปลื้มโครงการ “ไนท์บริดจ์ ดิ โอเชียน ศรีราชา” กระแสตอบรับล้นหลามกวาดยอดขายไปแล้วกว่า 1,000 ล้านบาท เพียง 1 สัปดาห์หลังจากเปิด Sale Gallery มั่นใจศักยภาพและการเติบโตของ Demand ไปต่อ ด้าน “พีระพงศ์ จรุงเอก” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เผยเตรียมนำโครงการโรดโชว์ ญี่ปุ่น - สิงคโปร์ - จีนหวังเพิ่มสัดส่วนลูกค้าต่างชาติ 20% และมีแผนเปิดโครงการย่านแหลมฉบัง - ศรีราชา ลักษณะ Mixed use Township ตอกย้ำความมั่นใจในการเข้า Blue Ocean อย่างต่อเนื่อง จากความต้องการที่อยู่อาศัยในอนาคตพุ่ง 2-3 เท่าตัว ตามการเติบโตของเศรษฐกิจ

นายพีระพงศ์ จรุงเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เปิดเผยถึงกระแสการตอบรับ จากการเปิดพรีเซลโครงการ “ไนท์บริดจ์ ดิ โอเชียน ศรีราชา” ในเดือนตุลาคมที่ผ่านมาว่า ได้รับการตอบรับอย่างล้นหลาม โดยล่าสุดกวาดยอดขายแล้ว 40% หรือคิดเป็นมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท จากมูลค่าโครงการทั้งหมด 2,500 ล้านบาท

โครงการ KnightsBridge The Ocean Sriracha นี้ คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 1/2561 โดยเน้นเจาะกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มผู้บริหารในนิคมอุตสาหกรรมทั้งชาวไทยและต่างชาติ กลุ่มผู้สนใจในการลงทุนซื้อเพื่อปล่อยเช่า รวมถึงกลุ่มคนญี่ปุ่นที่ต้องการซื้อเป็นทรัพย์สินในอนาคต สุดท้ายคือกลุ่มอาชีพที่เข้ามาทำงานใหม่ เช่น หมอ โรงพยาบาลเอกชน วิศวกร อาจารย์มหาวิทยาลัย และอื่นๆ

รวมทั้งยังเน้นการทำตลาดที่หลากหลาย เช่น การให้ทีมขายของบริษัท เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้านักลงทุนชาวต่างชาติ Investor หรือ ชาวต่างชาติที่ต้องการซื้อเพื่อใช้ชีวิตหลังเกษียณ หรือ ใช้ชีวิตกับครอบครัว โดยได้นำห้องชุด 25% ของโครงการไปโรดโชว์ต่างประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และจีน เพื่อเป็นการเร่งขยายสัดส่วนฐานลูกค้าต่างชาติให้เพิ่มขึ้นจากเดิม 10% เป็น 20% โดยชาวญี่ปุ่นคิดเป็น 72% จากสัดส่วนลูกค้าต่างชาติทั้งหมด

“ทั้งนี้โครงการไนท์บริดจ์ ดิ โอเชียน ศรีราชา ถือเป็นโครงการที่ตอบโจทย์ลูกค้าในพื้นที่ และลูกค้าชาวต่างชาติด้วยจุดเด่นทางด้านดีไซน์อาร์ตเดคโค ที่มีการออกแบบให้มีพื้นที่การใช้งานได้อย่างคุ้มค่าที่สุด รวมทั้งยังเป็นการออกแบบเพื่อตอบโจทย์ของลูกค้าชาวญี่ปุ่นได้อย่างลงตัว ทั้งความหรู และมีรายละเอียด” นายพีระพงศ์ กล่าว

สำหรับ “ศรีราชา” ในปัจจุบันมีการพัฒนาอย่างมาก จากแผนนโยบายของภาครัฐ เพราะศรีราชา มีนิคมอุตสาหกรรมที่สำคัญ ๆ เช่น นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง, ปิ่นทอง, เหมราช, บ่อวิน, อมตะซิตี้, อีสเทิร์นซีบอร์ด ซึ่งมีผู้ประกอบการ(โรงงาน) มากกว่า 1,100 ราย และอยู่ระหว่างการขยายตัวเพิ่มขึ้นในระยะยาว

ดังนั้นที่บ้านพักอาศัยจึงมีความต้องการเพิ่มขึ้นอีก 2-3 เท่าตัว และพบว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ที่ศรีราชา มีอัตราการเข้าพักมากกว่า 90% โดยราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 35,000 - 40,000 บาทต่อเดือน ขนาดห้องพัก 34 - 40 ตรม. รวมถึงราคาที่ดินเพิ่มขึ้นตารางวาละ 1 - 3 แสนบาท ดังนั้นโครงการคอนโดมิเนียมในศรีราชา จึงได้รับความนิยมจากกลุ่มนักลงทุนที่ซื้อเพื่อปล่อยเช่า เนื่องจากเมื่อเทียบจากราคาคอนโดเฉลี่ยตารางเมตรละ 1 แสนบาท จะให้ผลตอบแทนการลงทุนจากค่าเช่าเฉลี่ยปีละกว่า 8-10%

“อนาคต “ศรีราชา” จะมีการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจในระดับสูง เพราะความโดดเด่นของเมืองนิคมอุตสาหกรรม เป็นศูนย์กลางด้าน โลจิสติกส์ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งเป็นเมืองท่าสำคัญลำดับ 16 ของโลก ที่ทำรายได้ปีละ 2 แสนล้านบาท ทำให้ศรีราชาได้กลายเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่ที่มีรายได้มาก และในปี 60 คาดว่าการขยายขยายเส้นทางมอเตอร์เวย์ พัทยา – ฅมาตาพุด จะแล้วเสร็จ ” นายพีระพงษ์ กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI) กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯศึกษาแผนการเปิดโครงการใหม่ ที่ ย่านแหลมฉบัง – ศรีราชา ลักษณะ Mixed use Township ตอกย้ำความมั่นใจในการเข้า Blue Ocean อย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ดินไว้แล้วบางส่วน ซึ่งคาดว่าจะทยอยเปิดตัวได้ในอนาคต และภายในสิ้นปีนี้ พร้อมเปิดโครงการใหม่อีก 2 โครงการ มูลค่า 1,100 ล้านบาท