

“ORI” เปิดแผนธุรกิจปี 59 ลุยโครงการใหม่หมื่นล้านบาท งบรายได้โต 4,000 ลบ.

กรุงเทพ- บมจ.ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ORI) วางแผนปี 59 พร้อมเปิดโครงการใหม่ มูลค่ารวม 1 หมื่นล้านบาท ผู้บริหาร “พีระพงศ์ จรุงเอก” ตั้งเป้ารายได้ทั้งปี 4,000 ล้านบาท หลังตุนยอดขายรอรับรายได้ (Backlog) ในมือแล้วกว่า 7,000 ล้านบาท และวางเป้าหมายอดพีรเชล 7,500 ล้านบาท พร้อมลุยแผน กระตุ้นรายได้เติบโตอย่างมั่นคง ต้นไตรมาส 1/59 เปิด 3 โครงการใหญ่มูลค่า 4,000 ล้านบาท ส่วนภาพรวมอุตสาหกรรมปีนี้คาดโต 10-15% ได้แรงหนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และนโยบายจากภาครัฐ

นายพีระพงศ์ จรุงเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI เปิดเผยถึงแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปี 2559 ว่า บริษัทตั้งเป้ารายได้ประมาณ 4,000 ล้านบาท จากปัจจุบันมียอดขายรอรับรายได้ (back log) อยู่ในมือประมาณ 7,000 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้รายได้ในปีนี้อาจมีจำนวน 4,000 ล้านบาท และส่วนเหลือจะทยอยรับรู้ในปีถัดไป

ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าหมายอดพีรเชลปีนี้ที่ระดับ 7,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ทำได้ 5,300 ล้านบาท จากการเปิดโครงการใหม่ในปี มูลค่ากว่า 10,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่เปิด 10 โครงการ มูลค่ารวม 7,345 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่มีแลนด์แบงก์เตรียมไว้แล้ว โดยเน้นเกาะทำเลแนวรถไฟฟ้าสายต่างๆ ทั้งกรุงเทพฯ สมุทรปราการ นนทบุรี และ ชลบุรี

“ปีนี้จัดเป็นก้าวที่สำคัญในการสร้างการเติบโต จากการสร้างโครงการใหม่ๆ บนทำเลใหม่ๆ ซึ่งเป็นทำเลบูติคโฮเทล และเป็นทำเลที่มีเสถียรดีมีมาตรฐาน เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส พร้อมทั้งสร้างความแตกต่างใหม่ๆ ในวงการก่อสร้างคอนโดมิเนียม อาทิ การออกแบบโครงการที่มีความหรูหรา แบบสไตล์อังกฤษ ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะเห็นเฉพาะในโครงการที่มีราคาสูง แต่สำหรับ “ออริจิ้น” ลูกค้าน่าสามารถจับต้องได้ทุกโครงการ รวมทั้งการเน้นการบริหารงานภายในให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น” นายพีระพงศ์ กล่าว

ดังนั้นบริษัทฯ ตั้งงบลงทุนในปีนี้อาจมีจำนวน 2,500 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับการจัดซื้อที่ดิน ในการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ของบริษัทที่จะเกิดขึ้นในปีนี้อาจมีจำนวนตามแผนที่บริษัทฯ วางไว้

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI) กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับในไตรมาส 1/2559 เตรียมประเดิมด้วย 3 โครงการแรกของปี มูลค่า 4,000 ล้านบาท บน 3 ทำเลทอง ภายใต้อำนาจโครงการ Not ting Hill แหลมฉบัง , โครงการ Not ting Hill แพรกษา และ โครงการ Not ting Hill สะพานใหม่ ซึ่งโครงการของบริษัทฯ ทั้ง 3 แห่ง ถือเป็นตอบโจทย์คอนเซ็ปต์ “Blue Ocean” และจากการประสบความสำเร็จในการเปิดโครงการในปี 2558 ที่ผ่านมา

“ บริษัทสังเกตเห็นได้จากการจับกลยุทธ์ที่แตกต่าง คือการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด โดยในช่วงเดือนธันวาคมที่ผ่านมา บริษัทเปิดโครงการ Kensington phahol-kaset และ โครงการ Kensington laemchabang-sriracha ซึ่งกระแสตอบรับจากทั้ง 2 โครงการดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยมียอดพีรเชลเข้ามาอย่างล้นหลาม เพียง 1 เดือนที่เปิดตัว โดยขณะนี้ Kensington phahol-kaset กวาดพีรเชลแล้วกว่า 75% และ Kensington laemchabang-sriracha กวาดพีรเชลแล้วกว่า 85% ทั้งๆที่ทำการเปิดตัวในเดือนธันวาคม ช่วงส่งท้ายปี ซึ่งบริษัทขอสงวน ส่วนใหญ่จะหลีกเลี่ยงการเปิดโครงการในช่วงนี้ เพราะเป็นช่วงที่ค่อนข้างเงียบ แต่เรากลับเปิดสวนทางกับภาพรวมและได้รับการตอบรับที่ดีอย่างมาก ” นายพีระพงศ์ กล่าว

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่บริษัทต้องการเสนอขายโครงการคอนโดมิเนียมในแต่โครงการนั้น มองว่ายังคงเป็นกลุ่มลูกค้าในย่านธุรกิจ หรือย่านนิคมอุตสาหกรรมทั้งชาวไทย และต่างชาติ หรือแม้กระทั่งกลุ่มนักลงทุนที่สนใจที่จะลงทุน เพื่อปล่อยเช่า

อย่างไรก็ตามภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 นั้น เชื่อว่าจะมีการเติบโตได้ ประมาณ 10-15% จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ จากการกระตุ้นเศรษฐกิจ การลงทุนของภาครัฐ และมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งปีแรก