

ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ ประกาศอาวุธหลัก กลยุทธ์ บลูโอเชียน โลกทัศน์ นำพาธุรกิจเติบโตแบบสวนกระแสตลอด 6 ปี

ณ My Bar โรงแรมดุสิตธานี, 15 มกราคม 2559 : บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI นำโดย นายพีระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียมไฮโซว์ และ โลว์โซว์ เกาะแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ศรีราชา ได้จัดงาน Thanks Press ORI Love Party ขึ้น เพื่อเป็นการแสดงความขอบคุณต่อสื่อมวลชนที่ได้ให้ความสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งเป็นอีกส่วนสำคัญยิ่งต่อความสำเร็จของออริจิ้น พร้อมประกาศแผนการดำเนินธุรกิจ และ ทิศทางของออริจิ้น ในปี 2559 นี้

นายพีระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “หลังจากที่นำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เป็นบริษัทมหาชน อย่างสมภาคภูมิ และเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ ไปเมื่อวันที่ 7 ต.ค. 58 ได้รับกระแสตอบรับอย่างสูง และประสบความสำเร็จตลอดระยะเวลา 6 ปี ของการดำเนินธุรกิจมาจากความสามารถในการจับช่องว่างทางการตลาดและการพัฒนาโครงการให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยกลยุทธ์ บลูโอเชียน (Blue Ocean Strategy) เจาะศักยภาพทำเลที่คู่แข่งมองข้าม อาทิ ส่วนต่อขยายรถไฟฟ้า และ พื้นที่ทำเลแหล่งอุตสาหกรรม ต่าง ๆ ที่มีความต้องการที่แท้จริงและมีกำลังซื้อ (Real Demand) ด้วยวิสัยทัศน์ที่ยึดมั่น ใน 5 แนวทางคือ

1. เป็นผู้นำในการพัฒนาคอนโดมิเนียมที่มีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design)
2. แนวคิดการออกแบบฟังก์ชันใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) รวมถึงแนวคิดการออกแบบภาพรวมโครงการ ตลอดจนพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่สีเขียวที่มากกว่า พื้นที่ห้องชุดที่ออกแบบให้ประโยชน์ใช้สอยจากพื้นที่ได้อย่างคุ้มค่า
3. กลยุทธ์ด้านราคา ที่สร้างความได้เปรียบให้กับสินค้าของ ออริจิ้น โครงการคุณภาพในระดับที่ผู้บริโภคเชื่อมั่นถึง ที่มาควบคู่กับการพัฒนาโครงการคุณภาพสูง ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคตามยุคสมัยได้อย่างสมบูรณ์ที่สุด
4. การรวมนวัตกรรม Living Innovation Strategy ที่นำมาไว้ในโครงการ สร้างสรรค์สิ่งดีที่สุดในให้กับลูกค้า
5. เป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent)

โดยได้ประกาศเป้าหมายและทิศทางของแผนระยะสั้น และ แผนระยะยาว คือ แผนระยะสั้น 5 ปี ระหว่าง 2558 – 2562 เป็น 1 ใน 3 ผู้นำบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียม และ แผนระยะยาว 10 ปี ตั้งแต่ พ.ศ. 2558 – 2567 เป็น 1 ใน 5 ผู้นำบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัย

นายพีระพงศ์ ได้เปิดเผยถึงผลประกอบการตลอดมาที่โดดเด่น พร้อมทั้ง เป้าหมายและทิศทางการดำเนินธุรกิจสำหรับปี 2559 สำหรับการตั้งเป้าหมายได้ปี 2559 เดิมโต 100% นับเป็นมูลค่า 4,000 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558 สามารถสร้างสถิติการขายบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ 2,000 ล้านบาท และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในปี 2559 นี้ บริษัทมีแผนเปิดโครงการใหม่ นับเป็นมูลค่ารวมกว่า 10,000 ล้านบาท โดยรายได้ในปี 2559 นี้ จะมาจากการทยอยรับรู้รายได้จากยอดขายที่รอโอน (Backlog) ที่มีในมือประมาณ 7,000 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะทยอยรับรู้ได้ถึงปี 2560

สำหรับรายละเอียดโครงการในปี 2559 นั้น นายพีระพงศ์เปิดเผยเพิ่มเติมว่า “ตลอดระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมา ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ ได้เปิดตัวโครงการแล้วทั้งสิ้น 25 โครงการ เป็นโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ 13 โครงการ โครงการรอโอนและส่งมอบ 12 โครงการ โดยในปี 2558 ที่ผ่านมามีการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 10 โครงการ มูลค่าเพิ่ม 7,345 ล้านบาท สำหรับปี 2559 บริษัทมีแผนการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 8 - 10 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 10,000 ล้านบาท เป็นโครงการที่อยู่ในอาศัยในแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย แนวนิคม - อุตสาหกรรม และในแนวกุ่มตลาดเปิดใหม่ ซึ่งในโซนดังกล่าวยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง และยังมีกำลังซื้อที่ดี พร้อมทั้ง มีกำหนดส่งมอบโครงการคุณภาพ ที่จะแล้วเสร็จในปีนี้ จำนวน 6 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 5,000 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังได้ตั้งเป้าหมายยอดขาย (Presale) ในปี 2559 ไว้ที่ 7,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ที่สามารถบรรลุเป้าหมายเป็นจำนวน 5,300 ล้านบาท ซึ่งสูงขึ้นจากเป้าหมายที่ตั้งไว้เดิม คือ 5,000 ล้านบาท โดยมีการเติบโตขึ้นจากปี 2557 ที่มียอดขายประมาณ 2,300 ล้านบาท เติบโต 130%

สำหรับ Highlight ในไตรมาส 1 นี้ บริษัทเตรียมออกตัวแรง เปิดฟรีเซล 3 โครงการใหญ่ รวมมูลค่ากว่า 4,000 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ NottingHill ที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากมาโดยตลอด บน 3 ท่าเลทองได้แก่ NottingHill สุขุมวิท-แพรงษา คอนโดสูง 35 ชั้น ใกล้ BTS แพรงษา และโรบินสัน สมุทรปราการ วิวทะเล เห็นแม่น้ำ มูลค่าโครงการ 1,500 ล้านบาท เริ่มต้นที่ 1.09 ล้านบาท , NottingHill แลลมอบัง-ศรีราชา คอนโดสูง 36 ชั้น คอนโดแห่งใหม่ส่วนกลางลอยฟ้า ตรงข้าม ม.เกษตร ศรีราชา มูลค่าโครงการ 1,200 ล้านบาท เริ่มต้นที่ 1.79 ล้านบาท และ NottingHill สะพานใหม่สูง 14 ชั้น ใกล้รถไฟฟ้าและทางด่วน ซีวิตติธรรมชาติ ใกล้ BTS สายหยุด มูลค่าโครงการ 1,250 ล้านบาท เริ่มต้นเพียง 1.6 ล้านบาท

ในส่วนของกิจกรรมการตลาด ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ วางแผนจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง เริ่มจากเดือนกุมภาพันธ์ ก็จะเป็นงานใหญ่ที่สุดแห่งปีของออริจิ้นตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทมา ซึ่งจัดสถานที่ ณ สยามพารากอน แพชั่น ฮอลล์ บนพื้นที่กว่า 450 ตรม. ในวันที่ 5 – 8 ก.พ.59 นี้ พบกับคอนโด Ready To Move In ทำเลดี ที่จะทำให้การใช้ชีวิตของคุณ เพียงพร้อมทุกความสะดวกสบาย ตอบรับรูปแบบการใช้ชีวิต โดยนำคอนโดพร้อมอยู่กว่า 10 โครงการคุณภาพ ในราคาสุดคุ้ม พร้อมข้อเสนอพิเศษ...ให้ลูกค้าอีกด้วย

“สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 นายพีระพงศ์ ได้ให้ความเห็นว่า ตลาดอสังหาฯ มีแนวโน้มว่าน่าจะฟื้นตัวดีขึ้น ตามกำลังซื้อที่คาดว่าจะเพิ่ม โดยมีอัตราส่วนเติบโตประมาณ 10 – 15% เนื่องจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐบาลในช่วงที่ผ่านมา เช่น นโยบายการลงทุน ในโครงสร้างพื้นฐานภายในประเทศ นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และแนวโน้มเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวดีขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การเมืองที่มีความชัดเจนมากขึ้น เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้ประชากรภายในประเทศมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคฟื้นตัว คาดว่าเศรษฐกิจจะมีการขยายตัวตาม” นายพีระพงศ์ กล่าวปิดท้าย

ORIGIN PORTFOLIO

บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมคุณภาพรวมทั้งสิ้น 25 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 15,000 ล้านบาท ประกอบด้วย

โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ 13 โครงการ

1. Sense of London	สุขุมวิท	109	8 ชั้น	162	ยูนิต	199	ล้านบาท
2. Kensington	สุขุมวิท	107	8 ชั้น	167	ยูนิต	300	ล้านบาท
3. Notting Hill	สุขุมวิท	107	8 ชั้น	157	ยูนิต	340	ล้านบาท
4. KnightsBridge	สุขุมวิท	107	25 ชั้น	276	ยูนิต	810	ล้านบาท
5. The Knight I	สุขุมวิท	107	8 ชั้น	70	ยูนิต	140	ล้านบาท
6. The Knight II	สุขุมวิท	107	8 ชั้น	55	ยูนิต	114	ล้านบาท
7. B-Loft 109	สุขุมวิท	109	8 ชั้น	171	ยูนิต	240	ล้านบาท
8. B-Loft 115	สุขุมวิท	115	8 ชั้น	203	ยูนิต	295	ล้านบาท
9. B Republic	สุขุมวิท	101/1	8 ชั้น	318	ยูนิต	680	ล้านบาท
10. Villa Lassalle	สุขุมวิท	105	8 ชั้น	353	ยูนิต	720	ล้านบาท
11. Pause A	สุขุมวิท	107	8 ชั้น	78	ยูนิต	195	ล้านบาท
12. Pause B	สุขุมวิท	107	8 ชั้น	78	ยูนิต	195	ล้านบาท
13. Tropicana	BTS เยาว์วัฒน		8 ชั้น	363	ยูนิต	680	ล้านบาท
					รวม	4,908	ล้านบาท

โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 12 โครงการ

1. KnightsBridge Sky River	สมุทรปราการ	32	ชั้น	460	ยูนิต	1,430	ล้านบาท
2. Notting Hill Tiwanon	ติวานนท์	8	ชั้น	180	ยูนิต	390	ล้านบาท
3. Pause 103	สุขุมวิท	103	8 ชั้น	269	ยูนิต	560	ล้านบาท
4. Pause 115	สุขุมวิท	115	8 ชั้น	310	ยูนิต	540	ล้านบาท
5. Pause ID	แบร์จิง	16	8 ชั้น	201	ยูนิต	345	ล้านบาท
6. The Cabana	ลำโพง	8	ชั้น	719	ยูนิต	1,100	ล้านบาท
7. Notting Hill Kaset	พหลฯ-เกษตร	8	ชั้น	194	ยูนิต	570	ล้านบาท
8. KnightsBridge Sky City	สะพานใหม่	15	ชั้น	490	ยูนิต	1,340	ล้านบาท
9. KnightsBridge The Ocean	ศรีราชา	36	ชั้น	722	ยูนิต	2,500	ล้านบาท
10. Kensington	พหลฯ-เกษตร	8	ชั้น	229	ยูนิต	540	ล้านบาท
11. Kensington (Phase1)	แหลมฉบัง-ศรีราชา	8	ชั้น	399	ยูนิต	530	ล้านบาท
12. Kensington (Phase2)	แหลมฉบัง-ศรีราชา	8	ชั้น	398	ยูนิต	600	ล้านบาท
					รวม	10,445	ล้านบาท