

**“ออริจิ้น” ชูแบรนด์ดัง My Life. My Origin บุกตลาด
ดิ่ง “ถนนคนเดิน” ชูเปอร์สตาร์อันดับ 1 ของไทย ขึ้นแท่นฟรีเซ็นเตอร์
พร้อมเปิดตัวคอนโดใหม่อีก 4 โครงการรวมมูลค่า 8,400 ล้านบาท**

ออริจิ้น เปิดตัวแบรนด์ดังแคมเปญ “My Life. My Origin” เสริมแกร่งภาพลักษณ์ หลังโตพรวด ต่อเนื่องตลอด 8 ปี เชื่อมหุดยุคคนแห่อยู่ในเมือง ถึงยุคใช้ชีวิตแบบเป็นตัวเองในถิ่นทำเลที่ คั่นเคย พร้อมดิ่ง “ถนนคนเดิน” เป็นฟรีเซ็นเตอร์ สะท้อนภาพลักษณ์บริษัทและคอนโดทั้ง 3 แแบรนด์ ถือโอกาสดี ประกาศเปิดตัวคอนโดใหม่พร้อมกันอีก 4 โครงการ 3 แแบรนด์ มูลค่ารวม 8,400 ล้านบาท

นายพีระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ ไนท์บริดจ์ (Knightsbridge), นอตติง ฮิลล์ (Notting Hill), และเคนซิงตัน (Kensington) กล่าวว่า ตลอด 8 ปีที่ผ่านมานับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 2552 บริษัทเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง และมีก้าวสำคัญใหม่ๆ ทุกปี อาทิ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การมียอดขายทะลุ 1 หมื่นล้านบาท ดังนั้น วันนี้ ในช่วงที่บริษัทกำลังจะครบรอบ 8 ปีและก้าวเข้าสู่ปีที่ 9 จึงได้ทุ่มงบประมาณกว่า 100 ล้านบาทในการจัดทำแบรนด์ดังแคมเปญภายใต้แนวคิด “My Life. My Origin” หรือ “ชีวิตในฝันแบบที่เป็นคุณ” เพื่อให้บริษัทมีภาพลักษณ์ที่ชัดเจน สะท้อนตัวตนของแบรนด์โดดเด่นยิ่งขึ้น

“เราค้นพบว่า สาเหตุที่ยอดขายตลอด 8 ปีที่ผ่านมาของเราเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เพราะเราสามารถเข้าถึงตลาดผู้อยู่อาศัยดั้งเดิมในแต่ละทำเล ยอดขายหลายๆ โครงการของเราเป็นผู้อยู่อาศัยดั้งเดิมในทำเลนั้นกว่า 70% สะท้อนว่า ความสุขของลูกค้าของเรา คือการได้มีที่อยู่อาศัยในทำเลที่เขาคั่นเคย ดิทรถไฟฟ้า และนี่จึงเป็นที่มาของแบรนด์ดังแคมเปญ My Life. My Origin เราอยากให้ทุกคนใช้ชีวิตในฝันแบบที่เป็นคุณ” นายพีระพงศ์ กล่าว

ที่ผ่านมา คอนโดมิเนียมมักถูกกล่าวถึงในฐานะบ้านหลังที่ 2 ผู้คนมักคิดว่าบ้านหลังที่ 2 ต้องอยู่ในเมือง เพื่อให้ใกล้ที่ทำงานที่สุด แต่นับจากนี้ไปจะไม่ใช่ยุคคนแห่ไปอยู่ในเมือง เพราะโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมอย่างรวดเร็วสามารถกระจายเข้าถึงผู้คนในทุกพื้นที่ ตลาดคอนโดมิเนียมจะกลายเป็นบ้านหลังแรกของคนรุ่นใหม่ที่เกิดจากครอบครัวขยายหรือต้องการอยู่ในแนวรถไฟฟ้าใกล้แหล่งงาน กล่าวคือเดิมเคยอาศัยอยู่บ้านแนวราบในทำเลไหน พอมีครอบครัวเพิ่มเติม ก็ขยายไปอยู่ในคอนโดมิเนียมทำเลใกล้เคียงเดิม เพื่อให้ได้ใช้ชีวิตอยู่ในย่านที่คั่นเคย ไปหาญาติพี่น้องได้สะดวก ประเทศไทยจะเหมือนประเทศญี่ปุ่นที่ผู้คนไม่ได้คาดหวังว่าต้องดิ้นรนเข้าไปอยู่ในเมือง อาศัยรถไฟฟ้าไปทำงานในแต่ละวัน การเป็นแบรนด์ที่ตอบสนองการใช้ชีวิตในฝันแบบที่เป็นตัวเอง ไม่ต้องตามใคร จึงน่าจะเป็นแบรนด์ที่เข้าใจผู้บริโภคในปัจจุบันและอนาคตมากที่สุด

“ค่าครองชีพในเมืองจะสูงขึ้นเรื่อยๆ ราคาคอนโดมิเนียมในเมืองที่ราคา 3-5 ล้านบาทไม่ใช่ราคาที่คนทั่วไปเข้าถึงได้ แถมอีกหน่อยคอนโดมิเนียมในเมืองอาจจะกลายเป็นคอนโดมิเนียมแบบลิสโฮลด์ ที่ผู้ซื้อไม่ได้มีสิทธิ์ขาดตลอดไป ทั้งหมดนี้ไม่ใช่

ความฝันของคนทั่วไป เพราะคนทั่วไปยังต้องการมีคอนโดมิเนียมที่ตัวเองมีสิทธิ์ขาด ราคาเข้าถึงได้ มีการตกแต่ง มีฟังก์ชันที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ที่เป็นรากดั้งเดิมของเขา ออริจิน ซึ่งมีความหมายถึงรากหรือต้นกำเนิด ไม่ซ้ำใคร ไม่ตามใคร จึงต้องการแสดงจุดยืนในฐานะผู้เข้าใจผู้บริโภคที่สุดผ่านแคมเปญ My Life. My Origin นี้” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าว

ทั้งนี้ บริษัทจะยังคงมุ่งหน้าพัฒนาคอนโดมิเนียมเจาะตลาดพรีเมียมแมส อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทต้องการเป็นแชมป์การพัฒนาคอนโดมิเนียมเจาะผู้ต้องการห้องระดับราคา 1.5 -3 ล้านบาท ซึ่งเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ที่สุด

นายพีระพงศ์ กล่าวอีกว่า เพื่อให้ภาพลักษณ์ของบริษัทและคอนโดมิเนียมแต่ละแบรนด์ชัดเจนยิ่งขึ้น จึงได้ให้นายณเดชน์ คุภิมิยะ พระเอกระดับแถวหน้าของเมืองไทย ซึ่งมีบุคลิกที่สอดคล้องกับแบรนด์คอนโดมิเนียมทั้ง 3 แบรนด์ของออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ มาเป็นพรีเซ็นเตอร์ในแคมเปญ My Life. My Origin ด้วย

“ณเดชน์ คือคนธรรมดาที่มีสไตล์ คือตัวแทนของคนทั่วไปที่มีทั้งมุมเนี้ยบคูดี มุมเท่ๆ และมุมสบายๆ ไม่ต้องแต่งตัวหรูหรา สะท้อนภาพได้ตั้งแต่คอนโดมิเนียมแบรนด์เท่แบบเรียบหรูอย่างไนท์บริดจ์ แบรินด์ที่มีความทันสมัยหรือโมเดิร์นอย่างน้อยตั่ง ฮิลล์ และแบรนด์เท่แบบลุยๆ อย่างเคนซิงตัน นอกจากนี้ยังเป็นคนตั้งใจทำงานเพื่อให้ลูกค้าได้รับสิ่งที่ดีที่สุด และอ่อนน้อมถ่อมตนซึ่งตรงกันกับวิถีการทำงานแบบออริจิน” นายพีระพงศ์ กล่าว

พร้อมกันนี้ บริษัทเตรียมเปิดตัวโครงการอีก 4 โครงการใหญ่ ได้แก่ 1.ไนท์บริดจ์ พหุโยธิน-อินเตอร์เชนจ์ (Knightsbridge Phaholyothin-Interchange) มูลค่า 2,100 ล้านบาท 2.นอตติง ฮิลล์ สกายสแครปเปอร์ @ เซ็นทรัล รัตนาธิเบศร์ (Notting Hill Skyscraper@Central Rattana Thibet) มูลค่า 2,500 ล้านบาท 3.นอตติง ฮิลล์ สุขุมวิท 105 (Notting Hill Sukhumvit 105) เฟส 2 มูลค่า 1,300 ล้านบาท และ 4.เคนซิงตัน สุขุมวิท- เทพารักษ์ (Kensington Sukhumvit-Theparak) มูลค่า 2,500 ล้านบาท รวมมูลค่าโครงการกว่า 8,400 ล้านบาท เปิดวีไอพี พรีเซลพร้อมกัน 17 มิ.ย. นี้

ปัจจุบัน บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างธุรกิจหลากหลาย ประกอบด้วย 1.ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อการขาย (Project Development Business) พัฒนาคอนโดมิเนียมมาแล้วประมาณ 35 โครงการ รวมมูลค่าโครงการประมาณ 30,000 ล้านบาท 2.ธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เช่น โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ค้าปลีก 3.ธุรกิจบริการ (Service Business) เช่น ธุรกิจการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจตัวแทนซื้อขาย เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ และยังมีวิสัยทัศน์ในการขยายประเภทธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ บริษัทที่ปรึกษาด้านการประชาสัมพันธ์ บริษัท ออกเกต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด

คุณตะวัน หวังเจริญวงศ์ (พี่ยุ) 083 074 2230, คุณอัษฎายุทธ ธรรมติกานนท์ (ผิง) 081 259 8889

Email : agate_pr@hotmail.com, tawan@agatethai.com