

ออริจิ้น ฉลองครบรอบ 10 ปี เปิดตัว “The Origin” คอนโดแบรนด์ใหม่เจาะ New Gen ชู Empathy ตอบโจทย์ลูกค้า พร้อมดึง “ชั้นนี้” เป็น Brand Ambassador

(กรุงเทพฯ - 28 มกราคม 2562) – ออริจิ้น ปรับเช็คเมนต์ธุรกิจสอดรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 62 พร้อมเปิดตัวแบรนด์ “The Origin” ลุยตลาดคอนโด เพิ่มโอกาสเจาะกลุ่มวัยรุ่น-สะท้อนความเป็นตัวตน ชูแนวทาง “Empathy” ทุกกลุ่มธุรกิจ หนุน Smart Products และ Excellent Services สร้างมาตรฐานเหนือระดับดึงดูดใจลูกค้า ดึง “ชั้นนี้” นั่งแทน Brand Ambassador คนใหม่ กระตุ้นการจดจำพร้อมเติบโตอย่างยั่งยืน ปี 62 จ่อเปิดโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อชายกว่า 26,000 ล้านบาท เตรียมเปิดให้บริการโรงแรม 2 แห่งปลายปีนี้ มั่นใจโกยยอดขายทั้งปีกว่า 28,000 ล้านบาท และรายได้อีกกว่า 19,000 ล้านบาท

นายพีระพงศ์ จรุงเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร เปิดเผยว่า เพื่อเป็นการปรับแผนธุรกิจให้สอดรับกับแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงในปี 2562 ทำให้โครงการเปิดใหม่ในปีนี้จะประกอบด้วย 3 แบรนด์หลัก ได้แก่ 1.พาร์ค ออริจิ้น (PARK ORIGIN) แบรนด์คอนโดมิเนียม เจาะกลุ่ม Young Rich & Success อายุ 30-45 ปี ที่ชื่นชอบ lifestyle และ lifestage ในทำเล CBD และ New CBD ราคาขายประมาณ 4-6 ล้านบาทต่อยูนิต 2.ดิ ออริจิ้น (The Origin) แบรนด์คอนโดมิเนียม เจาะกลุ่มลูกค้า New Gen วัยเริ่มต้นทำงาน (First Jobber and First Home Buyer) อายุประมาณ 24-28 ปีที่มีแนวคิด Smart Finance เปลี่ยนค่าเช่าเป็นทรัพย์สิน ซื้อคอนโดตามแนวรถไฟฟ้า ในย่านส่วนต่อขยายธุรกิจ (EBD) ราคาขายประมาณ 1.6-2.4 ล้านบาท และ 3.บริทาเนีย (Britania) แบรนด์โครงการแนวราบทั้งทาวน์โฮม บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ที่มี Smart Design เจาะกลุ่มวัยเริ่มต้นครอบครัว อายุ 28-45 ปี ในระดับราคา 2.5-6 ล้านบาท

“จากความโดดเด่นในการวิจัยการตลาด และความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาสินค้าและบริการ บริษัทมั่นใจว่า Brand Segmentation ที่มีความชัดเจน และ Price Point ที่แม่นยำในลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม จะทำให้บริษัทสามารถตอบโจทย์การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะมีการปรับตัวครั้งใหญ่จาก Macro Prudential Policy ของธนาคารแห่งประเทศไทย” นายพีระพงศ์ กล่าว

ทั้งนี้ จุดแข็งสำคัญที่ทำให้บริษัทมัดใจผู้บริโภคได้คือเรื่องความเข้าใจลูกค้า (Empathy) ทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทต่างตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป็นอย่างดี ส่งผลให้บริษัทจะต่อยอดเรื่อง Empathy ผ่าน 2 เรื่องได้แก่ 1.Smart Products พัฒนาสินค้าทุกประเภทให้มีฟังก์ชันที่ตอบโจทย์มากยิ่งขึ้น ประกอบกับนำ Smart Technology เข้ามาช่วยเติมเต็ม 2.Excellent Services มอบบริการเหนือระดับที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ พร้อมปลูกฝังจิตสำนึกพนักงานทุกคนในด้านการบริการแบบนี้ถึงใจเขาใจเรา

นายพีระพงศ์ กล่าวอีกว่า ปีนี้บริษัทยังสร้างเซอร์ไพรส์ให้กับวงการอสังหาริมทรัพย์อีกครั้ง กับการเปิดตัว **Brand Ambassador คนใหม่ คือซันนี่ สุวรรณเมธานนท์** ชูปดาร์แถวหน้าของเมืองไทยที่มี Character ความเป็น Romantic Comedy มาช่วยสะท้อนถึงบุคลิกแบรนด์ต่างๆ ในเครือออร์จิน ขณะเดียวกัน จะต่อยอดภาพเรื่อง Empathy ให้ผู้บริโภคได้เห็นทั้งเรื่อง Smart Products และ Excellent Services ชัดเจนมากขึ้น โดยจะมีโฆษณาตัวแรกขึ้นในวันที่ 1 ก.พ.นี้

สำหรับผลประกอบการในปี 2561 ถือว่าเป็นไปได้เป็นอย่างดีสามารถสร้างยอดขายรวมได้มากกว่า 27,500 ล้านบาท ส่วนปี 2562 นั้น บริษัทตั้งเป้าจะเปิดโครงการอสังหาเพื่อขาย มูลค่าโครงการรวมกว่า 26,000 ล้านบาท ประกอบด้วย 1.แบรนด์พาร์ค ออร์จิน 3 โครงการในทำเลราชเทวี พระราม 4 และอีก 1 โครงการในย่าน New CBD มูลค่ารวมประมาณ 9,000 ล้านบาท 2.แบรนด์ดี ออร์จิน 7 โครงการในย่านยอดนิคมสำหรับ New Gen ได้แก่ สุขุมวิท รัชดา ลาดพร้าว รามคำแหง และรามอินทรา มูลค่ารวมประมาณ 9,000 ล้านบาท 3.โครงการมิกซ์ยูสใหม่ Origin District Rayong มูลค่า 2,000 ล้านบาท และ 4.แบรนด์บริทาเนีย 4 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 6,000 ล้านบาท ตั้งเป้ายอดขายจากทั้งโครงการเก่าและใหม่รวมกันไว้ที่ 28,000 ล้านบาท ขณะเดียวกัน กลุ่มธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียน จะเปิดตัวโรงแรมใหม่ทั้งสิ้น 2 โครงการ ทำให้ปีนี้ทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทจะมีการเติบโตและรายได้ที่หลากหลายมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทตั้งเป้ารายได้รวมไว้ที่ 19,000 ล้านบาท

ด้านนางศุภลักษณ์ จันทรพิทักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออร์จิน เฮาส์ จำกัด บริษัทที่ดูแลธุรกิจโครงการแนวราบในเครือออร์จิน กล่าวว่า จากเดิมที่เป็นกลุ่มธุรกิจย่อยของเครือในปีที่ผ่านมา มาปีนี้บริษัทพร้อมขับเคลื่อนนำโครงการแนวราบแบรนด์บริทาเนียขึ้นมาเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจหลักของออร์จิน โดยโฆษณาชิ้นแรกที่มี Brand Ambassador มาแสดงนั้น จะช่วยสะท้อนภาพลักษณ์ที่แตกต่างของแบรนด์บริทาเนียให้อยู่ในการรับรู้ของผู้บริโภค รวมถึงเป็นการเปิดตัวแบรนด์บริทาเนียสู่ตลาดแนวราบ และส่งเสริมให้เติบโตได้อย่างก้าวกระโดดต่อไป

“Empathy ในธุรกิจโครงการแนวราบของออร์จินนั้น ได้ส่งมอบทั้ง Smart Products และ Excellent Services ในทำเลที่ติดเส้นทางคมนาคมหลัก เดินทางเข้าเมืองได้สะดวกและอยู่ใกล้แหล่งงานที่มีการเติบโตสูง โดยเฉพาะกรุงเทพฯ ไซนตะวันออก บางนา และ EEC จากความประทับใจของลูกค้า พิสูจน์ความสำเร็จได้จากยอดขาย Pre-event ในช่วงคริสต์มาสที่ผ่านมา กับ 3 โครงการใหม่ คือ บริทาเนีย เมกะทาวน์ บางนา, บริทาเนีย บางนา กม. 12, และ บริทาเนีย วงแหวน-หทัยราษฎร์ ซึ่งเรามียอดขายมากถึง 1,000 ล้านบาทภายในเวลาเพียง 1 สัปดาห์ ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ใหม่ในการขายบ้านจัดสรรแบบ Presale” นางศุภลักษณ์ กล่าว

ด้านนางกมลวรรณ วิบุลากร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วัน ออร์จิน จำกัด บริษัทที่ดูแลธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนในเครือออร์จิน กล่าวว่า ปี 2562 เป็นปีที่เห็นความสำเร็จของแผนการขยายงานอย่างชัดเจน โดยการก่อสร้างโรงแรมทั้ง 5 แห่งที่ประกาศเปิดตัวไปก่อนหน้านี้ ถือว่าเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะโรงแรม Staybridge Suites Bangkok Thonglor และโรงแรม Holiday Inn & Suites Sriracha ที่ก่อสร้างได้เร็วกว่าแผน และคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ในไตรมาส 4 ปีนี้ และทยอยสร้างรายได้กลับเข้าสู่บริษัท อีกทั้งปี 2562 นี้ บริษัทมีแผนจะเปิดตัว 2 โครงการใหม่ ทั้งโรงแรมในกรุงเทพฯ และมิกซ์ยูส

ครบวงจรแห่งใหม่ในจังหวัดระยอง ที่จะมีการเติบโตสูงจากการพัฒนาสนามบินอู่ตะเภาและ Smart Park ในมาบตาพุด ที่จะเป็น ศูนย์กลางแห่งใหม่ของ EEC

“ความต้องการเข้าพักของธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะประเทศไทยยังคงเป็นจุดหมายที่สำคัญของโลกทั้งในแง่การท่องเที่ยวและการทำธุรกิจ จากความเข้าใจธุรกิจ ความเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และความร่วมมือกับเซนผู้บริหารระดับโลก ทำให้เราสามารถรังสรรค์ Smart Products และมั่นใจในการส่งมอบ Excellent Services ให้แก่ลูกค้าของเรา” นางกมลวรรณ กล่าว

นายธนา ต่อสหัสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พรีโม เซอร์วิส โฮลดิ้ง จำกัด บริษัทที่ดูแลธุรกิจบริการในเครือออริจิน กล่าวว่า พรีโม เซอร์วิส โฮลดิ้ง จะถือเป็นกลุ่มธุรกิจสำคัญของออริจินที่น่าเรื่อง Excellent Services และ Smart Brokerage มาส่งมอบให้แก่ลูกค้าทุกกลุ่ม เช่น ในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย ด้วยวิสัยทัศน์ของเครือไม่ได้เพียงต้องการขายสินค้าแล้วจากไป แต่ต้องการส่งมอบการอยู่อาศัยและประสบการณ์การใช้ชีวิตที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

“Insight ของกลุ่มคนรุ่นใหม่ในปัจจุบัน คือเติบโตมาจากครอบครัวที่ได้รับการเอาใจใส่เป็นอย่างดี มีคนคอยทำทุกอย่างให้ เมื่อมาอยู่คอนโดหรือบ้านจัดสรรยุคใหม่ จึงต้องการบริการต่างๆ ในทุกช่วงเวลาของการใช้ชีวิต บริการ Fully Services ครบวงจรในการใช้ชีวิตของพรีโม จึงเป็น Excellent Services ที่เติมเต็มความสุขของการอยู่อาศัย” นายธนา กล่าว

ทั้งนี้ พรีโม มีบริการ After Sales Service ครบวงจร ผ่านบริษัทย่อย 6 บริษัท ส่งมอบ Excellent Services ที่ได้รับการการันตีโดยมาตรฐาน ISO 9001 ทั้งด้าน Property Management และด้าน Home Service เป็นรายแรกของไทย ให้แก่ผู้อยู่อาศัยตั้งแต่วันแรกที่เข้ามาเป็นลูกบ้านออริจิน พรีโมยังมี Service Application ผ่านแอปพลิเคชัน BUTLER รวบรวมทุกงานบริการเอาไว้อย่างครบวงจร และในปี 2562 พรีโมไม่ได้มีเป้าหมายเพียงส่งมอบบริการสุดพิเศษนี้ให้เฉพาะลูกบ้านออริจิน แต่ยังเปิดกว้างการขาย Excellent Services เข้าไปช่วยดูแลลูกค้าในโครงการที่อยู่อาศัยทุกแบรนด์ทุกประเภท เพื่อเป็น Living Partner ส่งมอบความสุขให้แก่ทุกคน

สำหรับบริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างธุรกิจหลากหลาย ประกอบด้วย 1.ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อการขาย (Residential Development Business) พัฒนาคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรรมาแล้ว 51 โครงการ เช่น แบรินด์ PARK ORIGIN, KnightsBridge, Notting Hill, Kensington และ Britania รวมมูลค่าโครงการกว่า 84,000 ล้านบาท 2.ธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เช่น โรงแรม เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ค้าปลีก 3.ธุรกิจบริการ (Service Business) เช่น ธุรกิจการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจตัวแทนซื้อ ขาย เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ และยังมีวิสัยทัศน์ในการขยายประเภทธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ บริษัทที่ปรึกษาด้านการประชาสัมพันธ์ บริษัท อเกต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด

คุณรัชฎา พงษ์หา (น้ำฝน) 089 070 0262, คุณนัฐวุฒิ ชนประเสริฐ (ไต้) 088-555-6302

คุณตะวัน หวังเจริญวงศ์ (ปุย) 083 074 2230, คุณดวงจันทร์ สอดสุข (บี) 085-059-5981 Email : agate_pr@hotmail.com