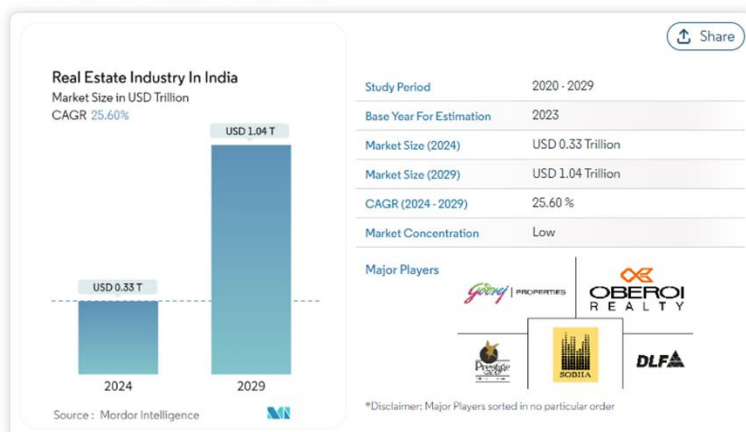


ธุรกิจตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศอินเดีย

บทสรุปผู้บริหาร

- ภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในภาคธุรกิจที่มีความสำคัญสำหรับระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยธุรกิจประกอบด้วย 4 ส่วนหลัก ได้แก่ ที่อยู่อาศัย ค่าปลีก ธุรกิจบริการ และอาคารพาณิชย์ การเติบโตของธุรกิจนี้ได้รับแรงผลักดันที่ดีจากการขยายตัวของสภาพแวดล้อมขององค์กร ความต้องการพื้นที่ใช้สอยสำนักงาน รวมถึงที่พักอาศัยในเขตเมืองและกึ่งเมือง
- อุตสาหกรรมการก่อสร้างจัดอยู่ในอันดับที่ 3 จาก 14 อุตสาหกรรมหลักในเชิงของผลกระทบทางตรงและทางอ้อม และที่มีกระทบต่อทุกภาคส่วนของเศรษฐกิจ ภาคอสังหาริมทรัพย์อินเดียเป็นฟันเฟืองสำคัญในการสร้างงานอันดับ 2 รองจากภาคการเกษตร และคาดว่าภาคส่วนนี้จะสามารถดึงดูดการลงทุนจากชาวอินเดียที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาอยู่ในประเทศ (NRI) เพิ่มขึ้นทั้งในระยะสั้นและระยะยาว อาทิ เมืองบังกาลอร์คาดว่าจะเป็นจุดหมายปลายทางที่ดึงดูดการลงทุนภาคอสังหาริมทรัพย์ซึ่งได้รับความนิยมมากที่สุดสำหรับกลุ่ม NRI ตามด้วยเมืองอาเมดาบัด ปูเณ เจนไน กัว เดลี และเดห์ราดูน

Market Size Of Real Estate Industry In India



- ตลาดอสังหาริมทรัพย์อินเดียคาดว่าจะมีขนาดประมาณ 0.33 ล้านล้านเหรียญสหรัฐในปี 2567 และคาดว่าจะขยายตัวถึง 1.04 ล้านล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2572 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ที่ 25.60% ระหว่างช่วงปี 2567-2572 รวมถึงคาดว่าตลาดจะมีขนาดใหญ่กว่า 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2573 โดยคิดเป็นสัดส่วน 18-20% ของ GDP ประเทศ สิ่งนี้แสดงให้เห็นถึงภูมิทัศน์ที่เคลื่อนไหวและเติบโตอย่างรวดเร็วสำหรับนักลงทุนและนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การเติบโตนี้ได้รับแรงผลักดันจากปัจจัยหลายประการ ทั้งจำนวนประชากรของเขตเมืองที่เพิ่มขึ้นซึ่งกำลังมองหาทางเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีกว่า ชนชั้นกลางที่กำลังเติบโตพร้อมกับมียาได้ทีมากขึ้น และโครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น "Smart Cities" และ "Housing for All" ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจจากทุกภาคส่วน ตั้งแต่ที่พักอาศัยสำหรับชนชั้นกลางและกลุ่ม

นักศึกษาที่กำลังขยายตัว ไปจนถึงพื้นที่สำนักงานที่ทันสมัยซึ่งกลายเป็นที่ต้องการจากอุตสาหกรรม IT และบริษัทข้ามชาติ

- ในปี 2567 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอินเดียยังคงเผชิญกับความท้าทายหลายประการที่ส่งผลกระทบต่อทั้งภาคที่อยู่อาศัยและเชิงพาณิชย์ อาทิ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นและข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความผันผวนทางเศรษฐกิจ ภาวะการแข่งขันที่เพิ่มสูง และการตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งการจัดการกับความท้าทายดังกล่าวต้องอาศัยทั้งความยืดหยุ่น การวางแผนเชิงกลยุทธ์ และการปรับตัวที่ดีของผู้เล่นในตลาดอสังหาริมทรัพย์อินเดีย
- นอกจากนี้ การให้ความสำคัญกับความยั่งยืนในการก่อสร้าง ระบบการจัดการคลังสินค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกด้านโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพจากการขยายตัวของธุรกิจอีคอมเมิร์ซ เป็นการสร้างโอกาสให้แก่บริษัทไทยที่สามารถใช้ความเชี่ยวชาญในการทำธุรกิจ นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทยสามารถใช้ประโยชน์จากประสบการณ์ด้านการก่อสร้างที่มีมาตรฐานสูง บ้านพักอาศัยราคาประหยัดที่มีคุณภาพสูง ขณะที่เทคนิคการก่อสร้างสำเร็จรูปสามารถช่วยให้การก่อสร้างเสร็จได้เร็วขึ้นและช่วยลดต้นทุนได้
- บริษัทไทยที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาโครงการแบบผสมผสานตั้งแต่ที่พักอาศัย ร้านค้า และสำนักงาน จะมีส่วนส่งเสริมกับภาวะการขยายตัวของสังคมเมืองในอินเดีย ซึ่งการจัดการด้านสภาพแวดล้อมทั้งกฎระเบียบที่ซับซ้อนและการแข่งขันที่รุนแรง จำเป็นต้องมีการวางแผนอย่างรอบคอบ รัดกุม ประกอบกับการสร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรือผู้ให้บริการที่มีชื่อเสียง ด้วยเหตุนี้ การทำความเข้าใจความต้องการเฉพาะของแต่ละกลุ่มธุรกิจ โดยมุ่งเน้นอสังหาริมทรัพย์ที่มีทั้งนวัตกรรมและคุณภาพ สามารถปรับให้เข้ากับสภาพเงื่อนไขของแต่ละท้องถิ่น จะทำให้บริษัทไทยกลายเป็นหนึ่งในตัวเลือกสำคัญและเป็นคู่ค้าที่มีศักยภาพตอบโจทย์อุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอินเดียที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว

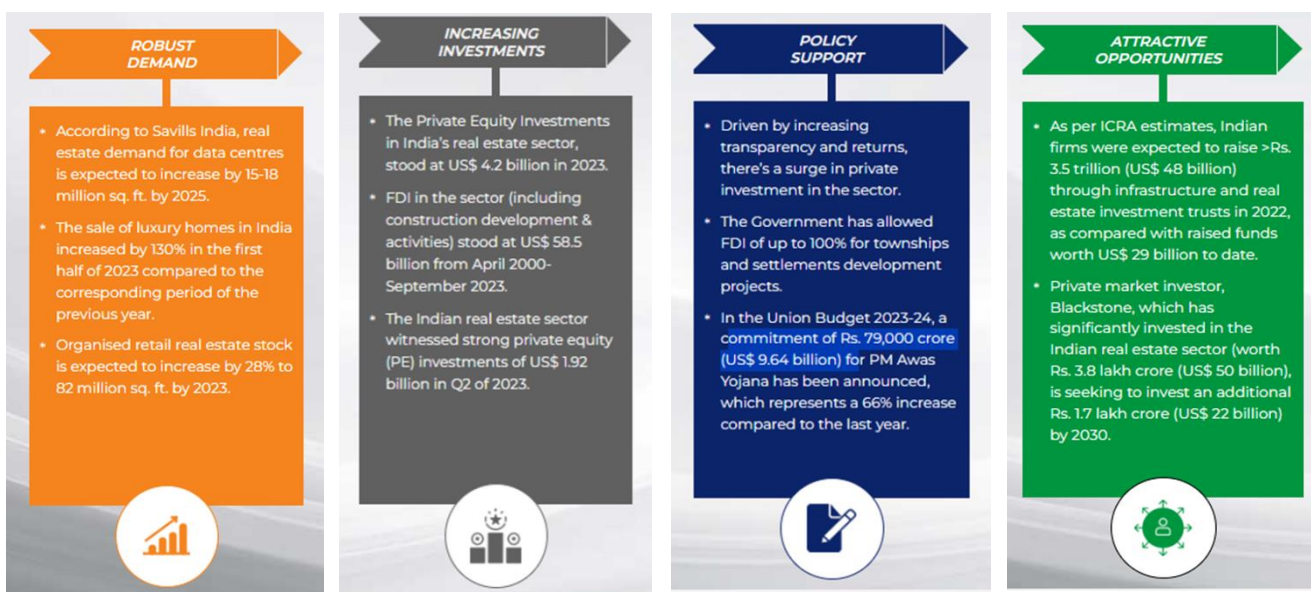
สศต. มุมไบ

กันยายน 2567

1. จุดเด่นของอินเดีย/ ข้อได้เปรียบของภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศอินเดีย

1.1 ความต้องการที่เพิ่มขึ้น: ในปี 2566 อุปสงค์ที่แข็งแกร่งของที่พักอาศัยระดับสูงขึ้นไปในแปดเมืองหลักของอินเดีย¹ เนื่องจากรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นของผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลางและภาคสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีการปรับตัว แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยสำหรับบ้านที่พักอาศัยและราคาที่พักอาศัยจะสูงก็ตาม

1.2 การขยายตัวของภาคการลงทุน: ระหว่างเดือนเมษายน 2543 - ธันวาคม 2566 ธุรกิจก่อสร้างมีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่สาม เมื่อพิจารณาถึงกระแสเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ประกอบกับการพัฒนาด้านการก่อสร้างและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องมีมูลค่ารวม 60.07 พันล้านเหรียญสหรัฐ ด้วยกรอบการทำงานใหม่ของ Small and Medium Real Estate Investment Trust (SM REIT) มีส่วนช่วยพัฒนาเงินทุนให้สามารถไหลเข้ามาในภาคธุรกิจหรือตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้ดีขึ้น



1.3 การสนับสนุนเชิงนโยบาย: ในระหว่างปีงบประมาณ 2567 ถึง 2568 กระทรวงการคลังได้ประกาศเร่งสร้างภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ประชาชนสามารถเข้าถึงได้โดยการเพิ่มที่พักอาศัยจำนวน 2,000,000 แห่งให้เป็นส่วนหนึ่งของการขยายภายใต้โครงการ Pradhan Mantri Awas Yojana (Urban)-PMAY (U) ที่ทุกคนสามารถเข้าถึง

1.4 โอกาสที่น่าสนใจ: ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะมีการขยายตัวด้วยอัตราเติบโตเฉลี่ย 19.5% ในช่วงปี 2565 ถึง 2571 โดยจะเห็นได้จากนักลงทุนจากภาคเอกชน เช่น บริษัท Blackstone ที่มีความสนใจและได้ลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของอินเดียมูลค่า 50 พันล้านเหรียญสหรัฐและจะเพิ่มการลงทุนอีก 22 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2573

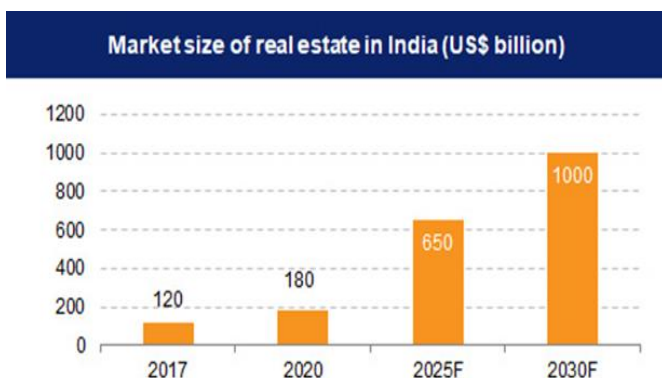
¹ เมืองมุมไบ ปูเน่ เดลี บังการอร์ เจนไน ไฮเดอราบัด อาเมดาบัด และโกลกาตา

2. ภาพรวมและแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ของอินเดีย (Market Overviews & Trends)

- ภาคอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะมีการขยายตัว 5.8 ล้านล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2590 คิดเป็น 15.5% ของ GDP ประเทศจากสัดส่วนเดิมที่ 7.3% ในปี 2566 ตลาดที่อยู่อาศัยได้บรรลุมูลค่าของยอดขายบ้านซึ่งทำสถิติสูงถึง 42 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคิดเป็นการขยายตัวแบบเร่งที่ 40.8% เปรียบเทียบจากปีที่ผ่านมา และสำหรับยอดขายนี้ แสดงให้เห็นถึงการเติบโตอย่างมั่นคงทางธุรกิจด้วยอัตราส่วนที่เพิ่มขึ้นถึง 36% คิดเป็น 379,095 ยูนิตก่อสร้างอาคารพาณิชย์

- นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินธุรกิจในเมืองหลักมีความพร้อมที่จะบรรลุเป้าหมายให้ได้ภายในปี 2566 ด้วยการบรรลุโครงการสร้างบ้านให้ครอบคลุม 558,000 หลัง ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้เล็งเห็นพื้นที่กว่า 1,700 เอเคอร์ในแปดเมืองหลัก ที่ได้รับข้อเสนอจากการลงทุนจากต่างประเทศ ในช่วงเก้าเดือนแรกของปีงบประมาณ 2022 ซึ่งสามารถสร้างรายได้ 10.3 พันล้านเหรียญสหรัฐในช่วงปี 2560 – 2564 ทั้งนี้ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 นักพัฒนาคาดว่าอุปสงค์ของพื้นที่อาคารสำนักงานในเขตเศรษฐกิจพิเศษจะขยายตัวภายหลังกฎหมายระเบียบเศรษฐกิจ (SEZs) ฉบับเก่าได้มีการถูกแทนที่/ปรับแก้ไขใหม่

- ในปี 2563 ภาคการผลิตคิดเป็น 24% ของการให้เช่าพื้นที่อาคารพาณิชย์ด้วยพื้นที่ 5.7 ล้านตารางฟุต เป็นกลุ่มของผู้ผลิตที่เป็น SMEs และ ผู้ผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่เมืองปูเน่ เจนไน นิวเดลี ตามมาด้วยภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ในเมืองเจนไน อาห์เมดาบัด และปูเน่



- การขยายตัวในภาคอสังหาริมทรัพย์ของอินเดียในช่วงเวลาที่ผ่านมาเกิดจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นของอาคารพาณิชย์และอาคารที่อยู่อาศัย ด้านการลงทุนแบบนอกตลาด²ของภาคเอกชนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อยู่ที่ 4.2 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2566 และ 3.4 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2565 ทั้งนี้ ภาคอสังหาริมทรัพย์ได้เห็นถึงการขยายตัวถึงสามเท่าของเม็ดเงินลงทุนจากสถาบันต่างประเทศคิดเป็นมูลค่า 26.6 พันล้านเหรียญสหรัฐระหว่างปี 2560 ถึง 2565

- ข้อมูลการประชุมสุดยอด Economic Times Housing Finance Summit ได้ระบุว่า จำนวนบ้าน 3 หลังที่ถูกสร้างขึ้นสำหรับประชากร 1,000 คนต่อปีเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราความจำเป็นของการก่อสร้างบ้าน 5 หลังต่อประชากร 1,000 คน นั้น หมายถึงปัจจุบันยังคงขาดแคลนที่พักอาศัยในชุมชนเมืองประมาณ 10 ล้านยูนิต ในขณะที่ การเพิ่มสิ่งปลูกสร้างที่พักอาศัยจำนวน 25 ล้านหลังคาที่ประชากรมีความสามารถในการซื้อที่มีความจำเป็นที่ต้องสร้างให้แล้วเสร็จภายในปี 2573 เพื่อให้เกิดสมดุลกับการเติบโตของประชากรชุมชนเมืองของประเทศ

- ยอดขายที่พักอาศัยในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของอินเดียได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-19 ในเมืองหลักหลายพื้นที่ ในขณะที่การลงทะเบียนบ้านที่ถูกให้ยกเลิกสินเชื่อบ้านนั้น มีการจ่ายเงินค่อนข้าง

² การลงทุนในหลักทรัพย์นอกตลาดหรือ Private equity จะเป็นการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ไม่ได้ซื้อขายอยู่ในกระดานและไม่ได้อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์

ซ้ำ อย่างไรก็ตาม ภาคอสังหาริมทรัพย์ได้ฟื้นตัวกลับขึ้นมาจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของที่พักอาศัย การขายโครงการใหม่ๆ ของที่พักอาศัย และความต้องการที่เพิ่มขึ้นของออฟฟิศ สำนักงานและพื้นที่พาณิชย์

- การเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ได้รับแรงสนับสนุนจากการเติบโตของภาคธุรกิจและความต้องการที่เพิ่มขึ้นของการใช้พื้นที่สำนักงานควบคู่ไปกับที่พักอาศัยในชุมชนเมือง โดยอุตสาหกรรมก่อสร้าง ตั้งอยู่ในอันดับที่ 3 จาก 14 อุตสาหกรรม ที่มีผลกระทบทั้งทางตรง ทางอ้อม และที่ชักนำผลกระทบในทุกสาขาของเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อินเดียมีการจ้างงานสูงสุดเป็นอันดับสอง รองจากภาคการเกษตร

- ยังมีการคาดการณ์ด้วยว่าภาคอุตสาหกรรมนี้จะก่อให้เกิดการลงทุนที่มากขึ้น จากกลุ่มบุคคลที่ไม่ได้เป็นผู้อาศัยของอินเดีย Non-Resident Indians (NRIs) ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยเฉพาะเมืองบังกลอร์ รองลงมา คือ เมืองอาห์เหม็ดดาบัต ปุณ เนนไน กัว เดลลีและ เดห์ราดุน นอกจากนี้ ในธุรกิจการค้าปลีก และธุรกิจการพาณิชย์ยังคงเติบโตอย่างมีนัยยะสำคัญส่งผลให้เกิดความต้องการด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

- รายงานภาคอุตสาหกรรมระบุว่า อุปสงค์ของภาคอสังหาริมทรัพย์สำหรับการสร้างศูนย์บริการข้อมูล คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้น 15 - 18 ล้านตารางฟุตภายในปี 2568 ความต้องการของพื้นที่สำหรับการอยู่อาศัย มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากการเติบโตทางด้านการพัฒนาชุมชนและรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ อินเดียยังถูกจัดอยู่ใน 10 อันดับแรกของตลาดที่มีราคาที่พักอาศัยแพงในระดับสากล

3. การแบ่งส่วนของธุรกิจตลาดอสังหาริมทรัพย์ของอินเดีย

แบ่งตามประเภทของทรัพย์สิน

3.1. ที่พักอาศัย: เป็นประเภทของทรัพย์สินที่ครองพื้นที่ขนาดใหญ่ที่สุดและโดดเด่นที่สุดของประเทศอินเดียซึ่งคิดเป็นประมาณ 80% ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยภายในส่วนของที่พักอาศัยประกอบไปด้วยทรัพย์สินย่อย ได้แก่

- ที่อยู่อาศัยราคาไม่แพง: โครงการที่ผ่านการอนุมัติจากภาครัฐ ถูกให้ความสำคัญเพิ่มขึ้นในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา โครงการที่อยู่อาศัยราคาไม่แพงจะมุ่งไปยังกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงระดับต่ำซึ่งอาจเป็นอพาร์ทเมนต์ขนาดเล็กและที่มีความคุ้มค่าต่อการก่อสร้าง

- ที่อยู่อาศัยระดับกลาง: เป็นเสมือนองค์ประกอบสำคัญของตลาดที่พักอาศัยนำไปสู่กลุ่มประชากรขนาดใหญ่ที่กำลังมองหาอพาร์ทเมนต์ในระดับขนาดกลาง อาจตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์และออกแบบภายในที่ดี และอยู่ในตำแหน่งที่ตั้งที่สะดวกต่อการคมนาคม

- ที่อาศัยที่มีความหรูหราและราคาแพง : เป็นที่พักอาศัยซึ่งรองรับผู้ที่มีฐานะ มีความต้องการในอพาร์ทเมนต์ในระดับพรีเมียม วิลล่า เป็นการนำเสนอสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีระดับ มีพื้นที่อยู่อาศัยกว้างขวาง และมีทำเลดีเยี่ยม

3.2. อาคารพาณิชย์: ตลาดพื้นที่อาคารพาณิชย์กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยปัจจัยหลายประการทั้งการเพิ่มขึ้นของธุรกิจด้าน IT และการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (Business process management: BPM) ตลอดจนพื้นที่ Coworking Space ที่กำลังเป็นที่นิยม โดยสามารถแบ่งระดับได้ ดังนี้

- อาคารพาณิชย์ เกรด A: อาคารพื้นที่สำนักงานระดับพรีเมียมตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางหรือย่านธุรกิจ (Central Business Districts: CBDs) ด้วยโครงสร้างพื้นฐานที่ประกอบไปด้วยเทคโนโลยีขั้นสูงและสิ่งอำนวยความสะดวก

- อาคารพาณิชย์เกรด B และเกรด C : เป็นอาคารพาณิชย์ที่นำเสนอความสมดุลระหว่างการใช้งานได้จริงและความสามารถในการจ่ายของผู้บริโภค เพื่อรองรับกลุ่มภาคธุรกิจขนาดกว้างที่ไม่ได้จำกัดในพื้นที่ใจกลางเมือง (non-CBD location)

- Coworking space: เป็นการแชร์พื้นที่ทำงานในกลุ่ม Startup ฟรีแลนซ์และภาคธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งนำเสนอความลงตัวและความคุ้มค่าด้านราคา

3.3. คำปลีก: ภาคค้าปลีกอยู่ระหว่างการเปลี่ยนแปลงไปสู่ทิศทางการเติบโตด้วยระบบอีคอมเมิร์ซ โดยสามารถแบ่งตามความต้องการของตลาดได้ ดังนี้

- High Street retail เป็นจุดที่ห้างร้านตั้งอยู่บนพื้นที่หรือถนนท่าเลทอง นำเสนอสินค้าที่มีแบรนด์เพื่อดึงดูด ลูกค้า นักช้อปตามถนนจำนวนมาก

- ห้างสรรพสินค้า : ศูนย์จำหน่ายสินค้าและระบบปิดมีจำหน่าย สินค้าขายปลีก ธุรกิจบันเทิง Food court และร้านอาหารต่างๆ

- ห้างและศูนย์การค้าแบบครบวงจร: ศูนย์รวมร้านขายปลีก โรงภาพยนตร์ ศูนย์รวมความบันเทิง นำเสนอการจับจ่ายซื้อแบบ one stop service

3.4 ธุรกิจบริการ: ครอบคลุมนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจ

- โรงแรมที่มีความหรูหรา : โรงแรมระดับ 5 ดาว นำเสนอการบริการระดับพรีเมียม สิ่งอำนวยความสะดวกและประสบการณ์ของการให้บริการที่ตอบสนองตามความต้องการของลูกค้า

- โรงแรมสำหรับนักธุรกิจ: โรงแรมระดับ 3 -4 ดาว เหมาะสำหรับนักธุรกิจที่เดินทางเพื่อเข้าร่วมการประชุม โดยโรงแรมจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เหมาะสำหรับการจัดประชุม สัมมนาและมีจุดที่ตั้งที่สะดวกต่อการเดินทาง

- โรงแรมราคาไม่แพง: ความสะดวกขั้นพื้นฐานและมุ่งไปที่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการราคาประหยัด

3.5 โรงงาน/อุตสาหกรรม

- อาคารคลังสินค้า/ห้องเก็บสินค้าใช้สำหรับเก็บสต็อกสินค้าและผลิตภัณฑ์ วัตถุประสงค์ โดยใช้เก็บในอุณหภูมิที่แตกต่างกันไปตามความต้องการเฉพาะส่วน

- โรงงานผลิต: อาคารที่ก่อสร้างขึ้นโดยออกแบบเฉพาะเพื่อกระบวนการการผลิต

- ระเบียงเขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs): เป็นพื้นที่ที่ถูกออกแบบมาเพื่อดึงดูดนักลงทุน มีการให้ประโยชน์ทางด้านภาษีมีการให้การสนับสนุนหรือสิ่งจูงใจทางธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจไอทีและการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (BPM) นำไปสู่ความต้องการการใช้พื้นที่ทั้งภาคอุตสาหกรรมในพื้นที่แห่งนี้

การแบ่งตามเมือง/รัฐสำคัญ:

มุมไบ

- พื้นที่สำนักงาน: มุมไบ ขึ้นชื่อว่าเป็นเมืองแห่งเศรษฐกิจ เป็นศูนย์กลางทางการเงินของอินเดีย มีค่าเช่าพื้นที่สำนักงานสูงที่สุดในประเทศ เป็นที่ตั้งของพื้นที่สำนักงานเกรด A กระจุกตัวอยู่ในบริเวณ Bandra-Kurla Complex (BKC) และ Nariman Point

- พื้นที่อยู่อาศัย: เนื่องจากมีพื้นที่จำกัดและมีความต้องการสูงในตลาดอสังหาริมทรัพย์ เมืองมุมไบจึงเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับอพาร์ทเมนต์หรูและอพาร์ทเมนต์ระดับกลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่เขต Worli Lower/ Parel และ South Mumbai อนึ่ง การปรับปรุงอาคารเก่าในมุมไบกำลังเป็นกระแสนิยม

- ความท้าทาย: การขาดแคลนที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างราคาสูงก่อให้เกิดความท้าทายในการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาไม่แพง รวมถึงความแออัดทางการจราจรเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย

เดลี

- พื้นที่สำนักงาน: เดลีถือเป็นตลาดพื้นที่สำนักงานที่มีความแข็งแกร่ง รองรับความต้องการของหน่วยงานราชการ บริษัทข้ามชาติ และหน่วยงานทางกฎหมายในพื้นที่ต่างๆ เช่น Connaught Place และย่านศูนย์กลางธุรกิจของเขต Gurgaon (CBD) ถือเป็นศูนย์กลางที่โดดเด่น

- พื้นที่อยู่อาศัย: เดลีมียอาร์ทเมนต์หรูหลายแห่งโดยเฉพาะทางเดลีตอนใต้ เช่น โครงการบ้านจัดสรรของรัฐบาลในเขต Lutyens และโครงการราคาระดับกลางในพื้นที่ เช่น Dwarka และ Noida

- ความท้าทาย: เช่นเดียวกับเมืองมุมไบ ปัญหาการขาดแคลนที่ดินยังคงเป็นเรื่องที่น่ากังวล ซึ่งส่งผลกระทบต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ไม่แพง นอกจากนี้ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจำเป็นต้องปรับให้สอดคล้องกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น

ปูเณ

- พื้นที่สำนักงาน: ปูเเนเป็นเมืองศูนย์กลางไอทีที่สำคัญ นำไปสู่ความต้องการของการใช้งานพื้นที่สำนักงานสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขต Hinjewadi และ Kharadi รวมถึง Coworking space กำลังได้รับความนิยมเช่นกัน

- พื้นที่พักอาศัย: ปูเเนมียอาร์ทเมนต์หรูหลายแห่งและราคาไม่แพงผสมผสานกันอย่างลงตัว เหมาะสำหรับคนในวัยเริ่มต้นทำงานและมีครอบครัว เช่น ในเขต Pimpri-Chinchwad และ Wakad เป็นพื้นที่ ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนาพื้นที่ที่อยู่อาศัย

- ข้อดี: เมื่อเทียบกับเมืองมุมไบและเดลี เมืองปูเเนมีวิถีชีวิตที่ค่อนข้างผ่อนคลาย มีค่าครองชีพที่ถูกลง ทำให้เป็นที่ต้องการของตลาดอสังหาริมทรัพย์และดึงดูดผู้สนใจซื้อบ้าน

เจนไน

- พื้นที่สำนักงาน: เจนไนมีตลาดพื้นที่สำนักงานค่อนข้างแข็งแกร่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคไอที โดยกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่ เช่น Tidel Park และ OMR

- พื้นที่พักอาศัย: เจนไนมีที่พักอาศัยให้เลือกหลายแห่ง ตั้งแต่อพาร์ทเมนต์ระดับบน ในใจกลางเมืองไปจนถึงวิลล่าหลังเดี่ยวในเขตชานเมือง โครงการบ้านจัดสรรที่มีราคาประหยัด กำลังได้รับการพัฒนาในเขตชานเมืองเช่นกัน

- ข้อดี: เจนไนมีข้อเสนอที่หลากหลายสำหรับการหาที่พักอาศัย ราคาต้นทุนต่ำหากเปรียบเทียบกับเมืองอื่นๆ ส่งผลให้เมืองแห่งนี้กลายเป็นจุดดึงดูดสำหรับผู้ซื้อบ้าน มีค่าครองชีพค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับเมืองใหญ่อื่นๆ ทำให้ที่นี่เป็นทำเลที่น่าดึงดูดสำหรับผู้ซื้อบ้าน

ไฮเดอราบัด

- พื้นที่สำนักงาน: ไฮเดอราบัดเป็นศูนย์กลางไอทีที่สำคัญอีกหนึ่งแห่ง โดยมีพื้นที่สำนักงานที่เป็นที่ต้องการกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่ เช่น HITEC City และเขต Gachibowli

- พื้นที่อยู่อาศัย: ตลาดที่อยู่อาศัยในไฮเดอราบัดกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยมุ่งเน้นไปที่โครงการบ้านจัดสรรราคาไม่แพง ในพื้นที่อย่าง Kondapur และ Madhapur เป็นทำเลยอดนิยม

- ศักยภาพในการเติบโต: การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของเมืองไฮเดอราบัดและภาคไอทีที่กำลังเติบโต คาดว่าจะช่วยขับเคลื่อนตลาดอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

เบงกอลูรู

- พื้นที่สำนักงาน: เบงกอลูรูหรือบังกอลอร์เมืองหลวงด้านไอทีของอินเดีย มีตลาดพื้นที่สำนักงานที่เติบโตอย่างมากเพื่อรองรับอุตสาหกรรมเทคโนโลยี ในพื้นที่ต่างๆ เช่น เขตวงแหวนรอบนอก (ORR) และ เมืองแห่งอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic City) เป็นที่ตั้งของศูนย์กลางสำนักงานหลัก

- พื้นที่อยู่อาศัย: บังกอลอร์มีอสังหาริมทรัพย์แบบที่อยู่อาศัยที่ให้เลือกหลากหลายตั้งแต่อพาร์ทเมนต์ราคาประหยัดในพื้นที่ต่างๆ เช่น Whitefield และ Electronic City ไปจนถึงวิลล่าหรูในย่านชานเมือง

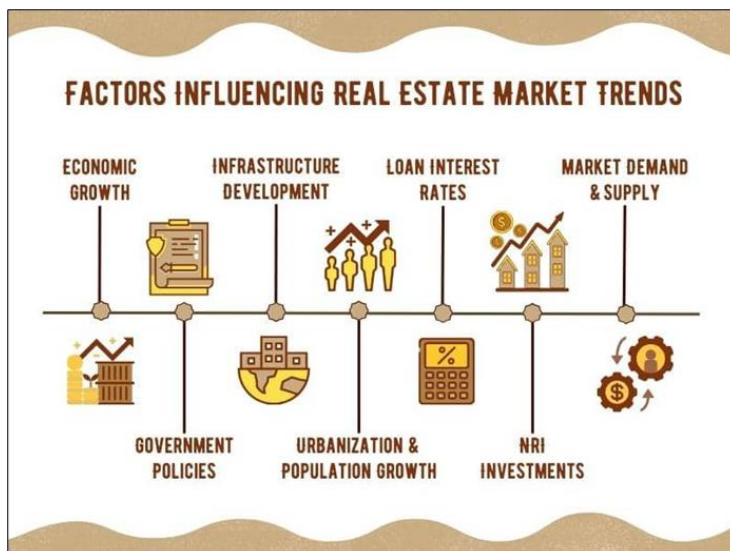
- ความท้าทาย: การจราจรที่ติดขัดและการขยายตัวของสังคมเมืองอย่างรวดเร็วได้นำมาซึ่งความท้าทายต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของเมืองบังกอลอร์

4. ปัจจัยที่ผลักดันการเติบโตของธุรกิจตลาดอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจตลาดอสังหาริมทรัพย์มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจและเสถียรภาพของประเทศ ปัจจุบันอสังหาริมทรัพย์กำลังเผชิญกับช่วงเวลาที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ซึ่งเกิดจากผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ เช่น นโยบายของรัฐบาล ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี แนวปฏิบัติที่ยั่งยืน ความต้องการที่เพิ่มขึ้นสำหรับที่พักอาศัยและมาตรการกำกับดูแลอย่าง Real Estate Regulatory Authority (RERA) ปัจจัยเหล่านี้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดทิศทางของภาคธุรกิจในปัจจุบัน รวมถึงการให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังเติบโต โดยลูกค้าพร้อมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นเพื่อคุณภาพที่ดีกว่า การพิจารณาปัจจัยต่างๆ นำพาภาคอุตสาหกรรมไปสู่ทิศทางใหม่ ๆ

1. การเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้า (Evolving customer preferences): มีบทบาทสำคัญในการกำหนดทิศทางของตลาดอสังหาริมทรัพย์อินเดีย ด้วยการขยายตัวของสังคมเมืองที่รวดเร็วและรายได้ที่เพิ่มขึ้น ผู้ซื้อบ้านมีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยและความสะดวกสบายมากขึ้น เช่น Smart technology เครื่องใช้ไฟฟ้าแบบประหยัดพลังงาน และสิ่งอำนวยความสะดวกต่อการพักผ่อน

ด้วยวิสัยทัศน์ของนายกรัฐมนตรีโมดี ที่ต้องการบรรลุเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2070 (2613) และความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม อุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและอาคารสีเขียวจึงเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้เปลี่ยนมุมมองเกี่ยวกับการมองหาพื้นที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะการให้ความสำคัญกับพื้นที่ซึ่งมีอากาศถ่ายเท



เช่น บริเวณระเบียง นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เล็งเห็นประเด็นดังกล่าวจึงได้พัฒนาและปรับอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

2. **ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี (Technological advancements):** เมื่อตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลง ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทต่อการปรับเปลี่ยนมุมมองต่างๆ ทางธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญผ่านการเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาดและการจัดการอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการค้นหาและการทำการตลาดด้านอสังหาริมทรัพย์ ด้วยแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นทำให้ผู้ซื้อและผู้เช่ามีโอกาสเข้าถึงรายการอสังหาริมทรัพย์ สามารถเข้าชมได้เสมือนจริง และรับข้อมูลที่ครอบคลุมอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน ซึ่งการเข้าถึงข้อมูลที่มากขึ้นในรูปแบบนี้ทำให้กระบวนการค้นหาเป็นไปอย่างโปร่งใสต่อลูกค้าและกลายเป็นตัวเลือกให้แก่ลูกค้ามากขึ้น

นอกจากนั้น การประยุกต์ใช้เทคโนโลยียังทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อกระบวนการก่อสร้างและการบริหารจัดการโครงการ เช่น การสร้างแบบจำลองข้อมูลอาคาร (Building Information Modeling :BIM) ได้ปฏิวัติด้านการออกแบบและปรับแนวปฏิบัติสำหรับการก่อสร้างให้ง่ายขึ้นด้วยการสร้างแบบจำลอง 3 มิติที่มีรายละเอียดประกอบ เพื่อพัฒนาความร่วมมือ และปรับลดการประเมินต้นทุนให้เหมาะสม นอกจากนี้ การนำเทคโนโลยีการก่อสร้างขั้นสูงมาใช้ เช่น ระบบก่อสร้างอาคารสำเร็จรูป (Prefab) และระบบการพิมพ์ 3 มิติ ทำให้สามารถก่อสร้างได้รวดเร็ว มีความคุ้มค่าด้านต้นทุน และกลายเป็นการก่อสร้างที่มีความยั่งยืนมากขึ้น รวมถึงการใช้ซอฟต์แวร์บริหารโครงการแบบ real time ยังช่วยอำนวยความสะดวกด้านการสื่อสารให้เป็นไปอย่างราบรื่น ไร้รอยต่อ มีระบบการจัดการเอกสาร และการติดตามความคืบหน้า เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการจะส่งมอบตรงเวลาและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

3. **การออกมาตรการกำกับดูแลและโครงการต่างๆของภาครัฐ (Granting Regulatory framework & Government initiatives):** เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงของภาคอสังหาริมทรัพย์ เช่น มาตรการ Real Estate Regulatory Authority (RERA) มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความโปร่งใส ควบคู่ไปกับความรับผิดชอบต่อความเป็นกลางในการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ RERA เป็นมาตรการที่อนุญาตให้มีการจดทะเบียนโครงการอสังหาริมทรัพย์และตัวแทน รวมถึงการเปิดเผยรายละเอียด

โครงการ ระยะเวลา และข้อมูลทางการเงิน โดยการให้ข้อมูลที่ถูกต้องและเชื่อถือได้แก่ผู้ซื้อ ซึ่ง RERA ช่วยเพิ่มความมั่นใจและความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า จึงเป็นกลไกกระตุ้นความต้องการและการลงทุน นอกจากนี้ ยังมีโครงการอื่นๆ เช่น โครงการที่อยู่อาศัย Pradhan Mantri Awas Yojana (PMAY) มีเป้าหมายเพื่อจัดสรรที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่แพงแก่ทุกกลุ่มประชากร โครงการ PMAY เสมือนกลไกสนับสนุนให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สามารถสร้างโครงการที่อยู่อาศัยราคาไม่แพงและกระตุ้นการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ผ่านมาตรการช่วยเหลือ เช่น เงินทุนอุดหนุน มาตรการลดหย่อนทางภาษี และการปฏิรูปกฎระเบียบใหม่ โดยทั้งหมดนี้ จะเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ช่วยปรับเปลี่ยนภูมิทัศน์ด้านอสังหาริมทรัพย์

4. การมอบคุณภาพทางอุตสาหกรรม (Industry Status): เป็นขั้นตอนสำคัญในขับเคลื่อนภาคอสังหาริมทรัพย์ ขั้นตอนนี้จะทำหน้าที่เป็นตัวเร่งการเติบโตและการพัฒนาของธุรกิจ โดยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นี้จะกลายเป็นผู้สร้างงานสำคัญครอบคลุมในหลากหลายทักษะ เกิดการจ้างงานตั้งแต่ธุรกิจการก่อสร้างไปจนถึงภาคการเงิน นอกจากนี้ ภาคอสังหาริมทรัพย์ยังนำเสนอตัวเลือกด้านการลงทุนที่หลากหลาย เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการพาณิชย์กรรม และเพื่อการอุตสาหกรรม ดึงดูดนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนที่มั่นคง

ภาคอสังหาริมทรัพย์มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ สร้างงาน และให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ซึ่งจะมีช่วยให้บรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้เมื่อช่วง "Amrit Kaal" และเข้าสู่ปีที่ 100 ของการเฉลิมฉลองวันประกาศเอกราช

4. แนวโน้มของตลาด

4.1 การเติบโตของยูนิตที่พักอาศัยน้อย (Low-Density Housing): ความต้องการที่พักอาศัยที่มียูนิตที่พักอาศัยน้อย ไม่แออัด เช่น วิลล่า ทาวน์เฮาส์ และพื้นที่บ้าน ที่สามารถขยายได้ กำลังอยู่ในความสนใจและมีแนวโน้มความต้องการเพิ่มขึ้น ด้วยรูปแบบที่พักลักษณะนี้มีการนำเสนอทั้งความยั่งยืนของที่พักอาศัย ความเป็นส่วนตัว และมีบริเวณพื้นที่กว้างขวาง ทำให้กลายเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจต่อผู้ซื้อที่ต้องการหาความสงบ ห่างจากสังคมเมืองที่แออัด ด้วยเหตุนี้ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงนำเสนอโครงการที่ผ่านการวางแผนอย่างรอบคอบโดยเน้นพื้นที่เปิดและมีพื้นที่สีเขียว เพื่อตอบสนองและรองรับความชอบของลูกค้าในสภาพแวดล้อมการดำรงชีวิตที่มีความสมดุล

4.2 การบูรณาการเทคโนโลยี: ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีกำลังทำให้อสังหาริมทรัพย์สำหรับที่พักอาศัยเกิดการเปลี่ยนแปลง ด้วยบ้านอัจฉริยะที่มีการติดตั้งอุปกรณ์ IoT ระบบอัตโนมัติภายในบ้าน และระบบผู้ช่วย AI กำลังกลายเป็นเรื่องปกติใหม่ ซึ่งการบูรณาการเทคโนโลยีนี้จะช่วยเพิ่มความสะดวกสบาย ความปลอดภัย และปรับมาตรฐานการดำรงชีวิตให้ทันสมัย อย่างไรก็ตาม ตลาดบ้านอัจฉริยะ (Smart Home) ของอินเดียคาดว่าจะสร้างมูลค่าถึง 6.5 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2567 และคาดการณ์ว่าจะมีจำนวนบ้านอัจฉริยะเพิ่มขึ้นในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

4.3 การปรับเปลี่ยนความชอบเพื่อถือครองการเป็นเจ้าของบ้านมีมากขึ้น: การระบาดของโรคโควิด-19 ได้เปลี่ยนมุมมองความคิดของสังคมเพื่อมุ่งหวังที่จะมีที่อยู่อาศัยโดยการเป็นเจ้าของแทนที่เช่ามากขึ้น การเปลี่ยนแปลงนี้เกิดขึ้นมาจากผู้ซื้อหันมาให้ความสำคัญกับพื้นที่ส่วนบุคคล ความปลอดภัย และ

ความมั่นคง ส่งผลให้ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเห็นถึงการฟื้นตัว บ่งชี้ถึงความเชื่อมั่นที่เพิ่มขึ้นของผู้ซื้อบ้านและแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย

4.4 ที่อยู่อาศัยระดับหรู: กำลังมีความโดดเด่นมากขึ้นในตลาด เนื่องจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น การปรับเปลี่ยนโครงสร้างประชากร การพัฒนาทางเทคโนโลยี รวมถึงประชากรที่มีฐานะ มีกำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์หรูและราคาแพงที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกระดับ top-tier ระดับบนได้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีการขายบ้านหรูเพิ่มขึ้นถึง 130% ในครึ่งปีแรกของปี 2566 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

4.5 ความสำคัญของเมืองระดับ Tier 2 ในฐานะผู้เล่นที่มีศักยภาพ: เมืองระดับ Tier 2 กำลังกลายเป็นศูนย์กลางอสังหาริมทรัพย์ที่สำคัญ ดึงดูดการลงทุนและเกิดการขยายพื้นที่เชิงโครงสร้างอย่างรวดเร็ว เมืองเหล่านี้นำเสนอสิ่งใหม่ๆ แก่ผู้สนใจในที่พักอาศัยและอาคารพาณิชย์เพื่อธุรกิจมากขึ้น รวมไปถึงการสนับสนุนเชิงนโยบาย อาทิ Smart Cities และนโยบาย FDI ทั้งนี้ การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเมืองกลุ่มนี้กำลังไล่ตามเมืองระดับ Tier 1 โดยให้ความสำคัญกับที่พักอาศัยที่ประหยัด ไม่แพงและมีมาตรฐานการดำรงชีวิตที่ดี

5. การวิเคราะห์ด้านห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่า

ห่วงโซ่คุณค่าของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอินเดียเป็นระบบนิเวศที่ซับซ้อน ซึ่งสามารถสรุปประเด็นที่สำคัญ ดังนี้ :

5.1 การได้มาซึ่งที่ดินและการวางแผน:

- ความท้าทาย: ความพร้อมของการมีที่ดิน โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ ๆ อาจเป็นอุปสรรคสำคัญ และความล่าช้าในการขอใบอนุญาตและผ่านขั้นตอนการอนุมัติอาจทำให้โครงการเกิดความล่าช้า
- แนวโน้มใหม่ๆ: โครงการการรวมกลุ่มที่ดินเพื่อการพัฒนา กำลังอยู่ในขั้นตอนการสำรวจเพื่อปลดล็อกแปลงที่ดินที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ด้วยเทคโนโลยี เช่น ระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (Geographic Information Systems :GIS) จะช่วยระบุที่ดินที่เหมาะสมและนำไปศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

5.2 การก่อสร้าง:

- การรับประกันด้านคุณภาพการก่อสร้างพร้อมกับการดำเนินการตามกำหนดเวลาและใช้งบประมาณอย่างจำกัดเป็นสิ่งสำคัญ โดยตลาดอสังหาริมทรัพย์ยึดถือแนวปฏิบัติที่ยั่งยืน เช่น การใช้วัสดุรีไซเคิลและการออกแบบบ้าน อาคารที่ประหยัดพลังงาน ที่กำลังอยู่ในความสนใจของตลาด
- เทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น การประยุกต์ใช้แบบจำลองด้านการก่อสร้าง (Prefab) และการพิมพ์ 3 มิติ มีส่วนในการปฏิวัติรูปแบบการก่อสร้าง ทำให้เกิดความรวดเร็ว ประหยัดต้นทุนมากขึ้น และมีของเสียน้อยลง

5.3 การตลาดและการขาย:

- การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล: แพลตฟอร์มออนไลน์กลายเป็นแหล่งข้อมูลหลักในการค้นหาที่อยู่อาศัย ทัวร์เสมือนจริง (Virtual tour) และกลยุทธ์การตลาดด้านข้อมูล ถูกนำมาใช้เพื่อกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนของกลุ่มผู้ซื้อ รวมทั้ง สื่อออนไลน์มีบทบาทมากขึ้นในการสร้างแบรนด์และสร้างโอกาสในการขาย

- ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป: การจัดทำแคมเปญการตลาดจำเป็นต้องตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้ซื้อบ้าน โดยเน้นคุณลักษณะ เช่น เทคโนโลยีบ้านอัจฉริยะ สิ่งอำนวยความสะดวกด้านสุขภาพ และพื้นที่ทำงาน Coworking space

5.4 การเงินและการลงทุน:

- แหล่งเงินทุน: นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์กำลังสำรวจทางเลือกของแหล่งเงินทุน เช่น การระดมทุน (Crowdfunding) และ ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trusts :REITs) เพื่อเสริมการกู้ยืมจากธนาคารแบบดั้งเดิมและการลงทุนจากเอกชน

- ข้อพิจารณาของนักลงทุน: นักลงทุนกำลังมองหาโครงการที่มีความยั่งยืน มีความน่าเชื่อถือ และเกิดผลต่อสังคม นอกเหนือจากผลตอบแทนทางการเงิน

5.5 การบริหารจัดการทรัพย์สินและบริการหลังการขาย:

- เน้นให้ความสำคัญด้านการบริการลูกค้า: การให้บริการลูกค้าที่ดีเยี่ยมผ่านระบบ portal ของผู้พักอาศัย ระบบจัดการเรื่องร้องเรียน และการตอบสนองด้านบำรุงรักษาอย่างรวดเร็ว เป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

- เทคโนโลยี Proptech (Property Technology) : ได้เข้ามามีบทบาทในตลาดที่อยู่อาศัยมากขึ้น เช่น ระบบจัดการอาคารอัจฉริยะและแอปพลิเคชันบนมือถือ สำหรับการชำระค่าเช่าและการแจ้งเพื่อการบำรุงรักษาที่พัก/อาคาร มีส่วนเสริมสร้างประสบการณ์ของผู้พักอาศัยโดยรวม

เมื่อมีการติดตามแนวโน้มและความท้าทายเหล่านี้ ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์จะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของห่วงโซ่คุณค่า เสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ และตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของตลาดอินเดียได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. สถิติข้อมูลส่งออก-นำเข้าที่สำคัญ

การนำเข้าจากโลก

Rank	Product	Description	United States Dollars			
			2020	2021	2022	2023
1	7324	เครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า	28,255,727	42,996,851	52,268,361	52,891,368
2	4418	เครื่องไม้ใช้ในการก่อสร้าง รวมถึงแผ่นไม้เซลลูโลส แผ่นปาร์เกต์ไม้ ประกับไม้ และไม้แผ่นเรียบ	32,559,328	41,782,555	61,288,683	52,118,320
3	9406	อาคารสำเร็จรูป	17,845,501	25,821,028	41,396,258	46,416,384
4	6907	กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องบุผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ; ลูกบาศก์โมเสกเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ และผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกัน	24,049,113	27,155,681	30,463,303	33,974,934
5	5702	พรมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า ไม้ได้ด้วยการทอหรือปูย รวมถึงเคสึม, ชูเม็ค, คารามานี และพรมทอมือที่คล้ายกัน	10,168,169	16,781,204	23,603,666	22,041,520
6	6810	สิ่งของที่ทำงานปูนซีเมนต์ คอนกรีต หรือหินเทียม ไม่ว่าจะเสริมหรือไม่ก็ตาม	11,395,536	17,768,036	14,453,746	12,415,471
7	6901	อิฐ บล็อก กระเบื้อง และสิ่งของอื่น ๆ ที่ทำจากซิลิเซียสฟอสซิล (รวมถึงโคลเซลลูร์ ไทโร โปไลด์ หรือไลอะโทไมด์) หรือดินซิลิเซียสที่คล้ายกัน	842,748	1,328,880	2,183,418	8,150,318

ระหว่างปี 2563 – 2566 อินเดียนำเข้าสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากที่สุด 3 อันดับแรก ตามพิกัดอัตราศุลกากร (HS Code) ได้แก่ เครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า (HS Code 7324) พรหมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า (4418) และสิ่งที่ทำจากปูนซีเมนต์ คอนกรีต (9406)

การส่งออกไปโลก

Rank	Product	Description	United States Dollars			
			2020	2021	2022	2023
1	6907	กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องปูผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ; ลูกบาศก์โมเสกเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ และผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกัน	1,542,267,692	1,766,017,697	1,846,216,214	2,439,154,079
2	5702	พรหมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้าไม่ได้ทำด้วยการทอหรือปูยวมถึงเคเล็ม, ชูแม็ค, คารามานี และพรหมทอมือที่คล้ายกัน	574,855,846	7,92,333,233	689,947,413	625,797,353
3	6810	สิ่งที่ทำจากปูนซีเมนต์ คอนกรีตหรือหินเทียม ไม่ว่าจะเสริมหรือไม่ก็ตาม	248,933,568	455,558,506	497,310,343	475,275,387
4	9406	อาคารสำเร็จรูป	41,427,162	53,825,697	74,584,028	78,752,985
5	6901	อิฐ บล็อก กระเบื้อง และสิ่งของอื่นๆ ที่ทำจากซิลิเซียสฟอสซิล หรือดินซิลิเซียสที่คล้ายกัน	2,074,339	2,027,396	1,329,333	22,826,693
6	4418	เครื่องไม้ใช้ในการก่อสร้าง รวมถึงแผ่นไม้เซลลูลาร์ แผ่นปรเกดไม้ประกบกับไม้ และไม้แผ่นเรียบ	16,710,541	17,809,177	19,350,412	16,018,909
7	7324	เครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า	9,739,133	13,649,711	14,411,263	12,181,276

ที่มา: GTA, 2024

ระหว่างปี 2563 – 2566 อินเดียมีการส่งออกสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากที่สุด 3 อันดับแรก ตามพิกัดอัตราศุลกากร (HS Code) ได้แก่ กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องปูผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ (HS Code 6907) พรหมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า (5702) และสิ่งที่ทำจากปูนซีเมนต์ คอนกรีต (6810)

การนำเข้าจากไทย

ระหว่างปี 2562 – 2566 อินเดียนำเข้าจากไทยในสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากที่สุด 3 อันดับแรก ตามพิกัดอัตราศุลกากร (HS Code) ได้แก่ เครื่องไม้ที่ใช้ในการก่อสร้าง (HS Code 4418) พรหมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า (5702) และเครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า (7324)

Rank	Product	Description	United States Dollars				
			2019	2020	2021	2022	2023
1	4418	เครื่องไม้ใช้ในการก่อสร้าง รวมถึงแผ่นไม้ เซลลูลาร์ แผ่นปาร์เกตไม้ ประกับไม้ และไม้แผ่นเรียบ	1,049,520	3,772,631	5,870,700	7,894,334	5,546,847
2	5702	พรมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า ไม่ได้ทำด้วยการทอหรือปูย รวมถึงเคเล็ม, ชูแม็ค, คารามาณี และพรมทอมือที่คล้ายกัน	1,174,906	452,590	1,123,223	1,059,609	1,916,511
3	7324	เครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า	91,781	73,208	122,735	136,302	151,988
4	6810	สิ่งที่ทำจากปูนซีเมนต์ คอนกรีต หรือหินเทียม ไม่ว่าจะเสริมหรือไม่ก็ตาม	92,958	85,185	235,586	241,105	84,003
5	6907	กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องบุผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ	24,452	92,053	117,981		65,638
6	9406	อาคารสำเร็จรูป	24,143	10,889	286,463		44,708
7	6901	อิฐ บล็อก กระเบื้อง และสิ่งของอื่น ๆ ที่ทำจากซิลิเซียสฟอสซิล หรือดินซิลิเซียสที่คล้ายกัน	4,037		1,526	33	2,066

ที่มา: GTA, 2024

การส่งออกไปไทย

ระหว่างปี 2562 – 2566 อินเดียมมีการส่งออกสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากที่สุด 3 อันดับแรกตามพิกัดอัตราศุลกากร (HS Code) ได้แก่ กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องบุผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ (HS Code 6907) อาคารสำเร็จรูป (9406) และพรมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า (5702)

Rank	Product	Description	United States Dollars				
			2019	2020	2021	2022	2023
1	6907	กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องบุผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ	33,213,614	38,974,952	54,448,876	60,633,780	68,777,290
2	9406	อาคารสำเร็จรูป	338,833	835,359	1,106,069	952,187	311,111
3	5702	พรมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า ไม่ได้ทำด้วยการทอหรือปูย รวมถึงเคเล็ม, ชูแม็ค, คารามาณี และพรมทอมือที่คล้ายกัน	340,088	309,399	315,735	386,589	223,555
4	4418	เครื่องไม้ใช้ในการก่อสร้าง รวมถึงแผ่นไม้เซลลูลาร์ แผ่นปาร์เกตไม้ ประกับไม้ และไม้แผ่นเรียบ	143,709	347,111	267,362	173,257	141,870
5	6810	บทความที่ทำจากปูนซีเมนต์ คอนกรีต หรือหินเทียม ไม่ว่าจะเสริมหรือไม่ก็ตาม	126,298	15,173	32,286	78,687	136,062
6	7324	เครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า	6,781	2,732	13,966	5,604	11,088
7	6901	อิฐ บล็อก กระเบื้อง และสิ่งของอื่น ๆ ที่ทำจากซิลิเซียสฟอสซิล) หรือดินซิลิเซียสที่คล้ายกัน	7,554	3,437	10,082	59,609	

ที่มา: GTA, 2024

อัตราภาษีภายใต้ข้อตกลงการค้าเสรี (ASEAN-India FTA)

โดยจำแนกตามรหัสสินค้า HS code ดังนี้

HS Code	รายการสินค้า	อัตราภาษี (%)
6907	กระเบื้องปูพื้นและกระเบื้องบุผนังเซรามิกที่ไม่ได้เคลือบ	0
5702	พรมและสิ่งทอปูพื้นที่ทำจากผ้า	0
6810	สิ่งที่ทำจากปูนซีเมนต์ คอนกรีต หรือหินเทียม ไม่ว่าจะเสริมหรือไม่ก็ตาม	0
9406	อาคารสำเร็จรูป	0
6901	อิฐ บล็อก กระเบื้อง และสิ่งของอื่น ๆ	0
4418	เครื่องมือใช้ในการก่อสร้าง รวมถึงแผ่นไม้เซลลูลาร์	0
7324	เครื่องสุขภัณฑ์และชิ้นส่วนที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า	0

ที่มา: tax.dtn.go.th/export

7. โอกาส

7.1 ภาคที่อยู่อาศัย:

- ที่อยู่อาศัยราคาไม่แพง: โครงการ "Housing for ALL" ของรัฐบาลอินเดียและโครงการ Pradhan Mantri Awas Yojana (PMAY) กำลังเป็นที่ต้องการสำหรับผู้ซื้อที่มองหาที่อยู่อาศัยราคาไม่แพง บริษัทไทยสามารถใช้ความเชี่ยวชาญด้านการก่อสร้างแบบต้นทุนต่ำเพื่อพัฒนาต่อยอดโครงการที่อยู่อาศัยราคาไม่แพง ทั้งนี้ โอกาสดังกล่าวคาดว่าจะมีอยู่ในเขตชุมชนเมืองที่มีการขาดแคลนที่อยู่อาศัยอย่างมาก โดยการขาดแคลนที่อยู่อาศัยในเขตชุมชนเมืองคาดว่าจะยังขาดอยู่ประมาณ 10 ล้านหน่วย โดยคาดว่าจะต้องมีการก่อสร้างจำนวนที่พักอาศัยเพิ่มเติม 25 ล้านหน่วยภายในปี 2573

- ที่อยู่อาศัยระดับกลาง: ชนชั้นกลางที่ขยายตัวในอินเดียจากปัจจัยเรื่องรายได้ที่เพิ่มขึ้น ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับที่อยู่อาศัยระดับกลางเติบโตอย่างรวดเร็ว นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของไทยอาจใช้ความเชี่ยวชาญในการเจาะตลาดอินเดียด้วยอพาร์ทเมนต์ระดับกลางที่มีคุณภาพในย่านใจกลางเมือง

- ที่อยู่อาศัยที่มีความหรูหรา: ผู้มีความมั่งคั่งสูง (High Net Worth Individuals :HNIs) ในเมืองใหญ่ อาทิ มุมไบ เดลี และบังгалอร์ มีความต้องการที่อยู่อาศัยระดับพรีเมียม หรูหรา บริษัทไทยอาจนำเสนอจุดเด่นของอสังหาริมทรัพย์ที่มีนวัตกรรมด้านการออกแบบและสิ่งอำนวยความสะดวกระดับ high-end เพื่อตอบสนองลูกค้าในตลาดนี้

7.2 ภาคอาคารพาณิชย์

- พื้นที่อาคารสำนักงาน: การเติบโตของอุตสาหกรรม IT มีส่วนผลักดันความต้องการพื้นที่สำหรับการตั้งสำนักงานระดับเกรด A ในเมืองที่เป็นศูนย์กลางของธุรกิจ อาทิ เมืองบังгалอร์ ไฮเดอราบัด และ

ปูณ บริษัทไทยสามารถใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เพื่อลงทุนและพัฒนาพื้นที่สำนักงานระดับพรีเมียมตลอดจนพื้นที่ทำ Coworking Space ที่กำลังเป็นที่นิยมมากขึ้น

- พื้นที่ค้าปลีก: แม้ว่าจะมีการเพิ่มขึ้นของการใช้บริการแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ แต่ความต้องการพื้นที่สำหรับค้าปลีกแบรนด์เนมระดับไฮเอนด์และห้างสรรพสินค้ายังคงเป็นที่ต้องการเป็นอย่างมาก นักลงทุนไทยอาจใช้ความเชี่ยวชาญเพื่อเจาะตลาดผ่านการสำรวจโอกาสในการพัฒนาและจัดการพื้นที่ค้าปลีกโดยเฉพาะในเมืองใหญ่และเมืองระดับ Tier 2 ที่กำลังมีการพัฒนาในเขตชุมชนเมือง

- ภาคธุรกิจบริการ: อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของอินเดียและการเดินทางเพื่อธุรกิจมีเทรนด์เติบโตมากขึ้นในปัจจุบัน นำไปสู่โอกาสที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจบริการ อาทิ การลงทุนในกลุ่มธุรกิจโรงแรมระดับหรู โรงแรมธุรกิจ และโรงแรมราคาประหยัด ในย่านนักท่องเที่ยวและย่านธุรกิจ อาทิ เมืองมุมไบ เดลี กัว และชัยปุระ ย่อมสามารถสร้างผลกำไรได้

7.3 ภาคอุตสาหกรรมและคลังสินค้า:

- โลจิสติกส์และคลังสินค้า: การเติบโตของอีคอมเมิร์ซนำไปสู่ความต้องการคลังสินค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกด้านโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น บริษัทไทยสามารถใช้ประสบการณ์และความชำนาญเพื่อต่อยอดการลงทุนในการพัฒนาคลังสินค้าที่ล้ำสมัยและสวนโลจิสติกส์

- เขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs): ด้วยการแก้ไขกฎหมาย SEZs ที่มีอยู่ คาดว่ากฎหมายฉบับใหม่ จะทำให้ความต้องการของพื้นที่อุตสาหกรรมภายในเขต SEZs มีเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในภาค IT และการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (Business process management: BPM)

7.4 การส่งออกวัสดุก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์

สุขภัณฑ์

- อุปสงค์ของตลาดสุขภัณฑ์ในอินเดียถูกขับเคลื่อนด้วยการเติบโตของโครงการที่อยู่อาศัยใหม่และการขยายตัวของชุมชนเมือง ด้วยเหตุนี้ บริษัทไทยที่สนใจเจาะตลาดอาจพิจารณาส่งออกผลิตภัณฑ์สุขภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมและคุณภาพสูง อาทิ สุขภัณฑ์ อ่างล้างหน้า ก๊อกน้ำ และระบบฝักบัว

วัสดุก่อสร้าง

- วัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป: วัสดุก่อสร้างสำเร็จรูปและระบบก่อสร้างแบบสำเร็จรูป (modular construction) สามารถลดเวลาในการก่อสร้างได้อย่างมาก บริษัทไทยควรศึกษาช่องทางการกระจายสินค้าเพื่อให้สามารถส่งออกวัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป โมดูลาร์ และส่วนประกอบก่อสร้างอื่นๆ

- วัสดุก่อสร้างที่ยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม: ปัจจุบันตลาดอสังหาอินเดียเน้นเรื่องความยั่งยืนมากขึ้น วัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมกำลังเป็นที่ต้องการของตลาดนี้ บริษัทไทยอาจขยายการส่งออกวัสดุที่ผู้บริโภคมีต้องการมากขึ้น เช่น ไม้ไผ่ โลหะรีไซเคิล คอนกรีตรักษ์โลก และผลิตภัณฑ์ยั่งยืนอื่นๆ

- วัสดุตกแต่ง: วัสดุตกแต่งคุณภาพสูง เช่น กระเบื้อง หินอ่อน สี และงานเคลือบ กำลังเป็นที่ต้องการ ซึ่งการส่งออกวัสดุเหล่านี้จะสามารถรองรับอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยระดับหรูและระดับกลาง

เทคโนโลยีบ้านอัจฉริยะ: การรวมของตัวเทคโนโลยีบ้านอัจฉริยะกลายเป็นกระแสที่กำลังเติบโตขึ้นในตลาดอาหาริมทรัพย์ของอินเดีย บริษัทไทยที่เชี่ยวชาญด้านการผลิตอุปกรณ์ IoT ระบบอัตโนมัติภายในบ้าน และระบบผู้ช่วย AI ที่เล็งเห็นโอกาสสามารถเจาะตลาดอินเดียเพื่อส่งออกเทคโนโลยีและสินค้าที่มีนวัตกรรมให้แก่พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดียได้

7.5 แนวทางเชิงกลยุทธ์สำหรับบริษัทไทย

- สร้างพันธมิตรกับนักพัฒนาในพื้นที่: การร่วมมือกับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์และความสามารถจะช่วยให้บริษัทไทยสามารถแก้ปัญหาและก้าวผ่านสภาพแวดล้อมที่อาจเป็นอุปสรรคจากกฎระเบียบที่ซับซ้อนได้ รวมถึงสามารถเรียนรู้และสะสมความเชี่ยวชาญผ่านองค์ความรู้ของตลาดได้
- เน้นนวัตกรรมและคุณภาพ: การให้ความสำคัญกับนวัตกรรมด้านการออกแบบและเทคนิคการก่อสร้าง ควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานที่สูง จะช่วยให้บริษัทไทยสามารถสร้างความเป็นเอกลักษณ์และแข่งขันได้ดีในตลาดอินเดีย
- เข้าใจความต้องการของตลาด: การผลิตสินค้าและบริการให้ตอบโจทย์ตรงความต้องการของผู้บริโภคอินเดียเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งรวมถึงการนำเสนอวิธีแก้ปัญหาด้านอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ผสมผสานเทคโนโลยีอัจฉริยะและวิธีการก่อสร้างที่มีต้นทุนต่ำ จะทำให้บริษัทไทยมีแต้มต่อทางธุรกิจ
- ใช้ประโยชน์จากโครงการและมาตรการสนับสนุนของรัฐบาล: การใช้ประโยชน์จากโครงการของรัฐบาล เช่น โครงการสมาร์ทซิตี (Smart Cities Mission) และโครงการ Atal Mission for Rejuvenation and Urban Transformation (AMRUT) นับเป็นโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนเพิ่มเติมทั้งด้านการลงทุนและการส่งออกของไทยไปอินเดีย

8. 15 ความท้าทายสำคัญของตลาดอสังหาริมทรัพย์อินเดียปี 2567

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ต้องเผชิญกับความท้าทายมากมายที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปตามทิศทางของตลาด ตั้งแต่ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีไปจนถึงพลวัตของตลาด ซึ่งในปี 2567 ภาคธุรกิจอาจต้องเผชิญกับความท้าทายต่างๆ ดังนี้:

1. ความผันผวนของตลาด: ตลาดอสังหาริมทรัพย์ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนและสถานการณ์ของเศรษฐกิจโลก ทั้งตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในและภายนอกประเทศ ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ และความผันผวนของตลาด ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้เกิดการปรับตัว ให้เข้ากับปรับตามสภาพแวดล้อมที่ได้มีการคาดการณ์ไว้ ภาคอุตสาหกรรมและนักอสังหาริมทรัพย์ควรมีการประเมินถึงกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถรองรับกับแนวโน้มของตลาดที่เปลี่ยนแปลงและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น
2. อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น: ภาวะอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการกู้ยืมที่สูงขึ้นส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อบ้านและนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาจทำให้ตลาดประสบกับภาวะชะลอตัว เครื่องมือที่มีนวัตกรรมทางการเงิน เช่น อัตราดอกเบี้ยคงที่เป็นรอบระยะเวลาและสัญญาสวอปอัตราดอกเบี้ย (Swap) ควรได้รับการปรับปรุงเพื่อรองรับผลกระทบจากความผันผวนทางการเงินของตลาด
3. ภาวะชะงักงันของห่วงโซ่อุปทาน: ความอ่อนไหวของอุตสาหกรรมต่อภาวะชะงักงันของห่วงโซ่อุปทานยังคงเป็นอุปสรรคสำคัญ ความพร้อมของสินค้าหรือราคาของวัสดุก่อสร้างที่ได้รับผลกระทบจากภาวะ

ซึ่งกันอาจนำไปสู่ความล่าช้าของโครงการและต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น การจัดการความเสี่ยงเชิงรุก การขยายและมีแหล่งวัตถุดิบทางอุตสาหกรรมที่หลากหลาย (local sourcing) และนวัตกรรมการแก้ปัญหาต่างๆ เช่น การจัดหาวัสดุต้นน้ำภายในพื้นที่และวัสดุทางเลือก จะมีความจำเป็นเพื่อรักษาห่วงโซ่อุปทานให้แข็งแกร่ง

4. การบูรณาการเทคโนโลยี: การบูรณาการเทคโนโลยีใหม่ๆ ทั้งปัญญาประดิษฐ์ ระบบจัดการฐานข้อมูลชนิดพิเศษ (Blockchain) และเทคโนโลยีจำลองภาพเสมือนจริง สร้างความท้าทายเป็นอย่างมากต่อวงการอสังหาริมทรัพย์ นอกเหนือจากการปรับเปลี่ยนที่เกิดขึ้น ยังต้องมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างพื้นฐานและวัฒนธรรมภายในองค์กร ด้วยเหตุนี้การลงทุนในโปรแกรมการฝึกอบรมและโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีจึงเป็นสิ่งสำคัญ ที่จะเข้ามารองรับและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

5. กฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม: การให้ความสำคัญกับความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้นนำไปสู่ความท้าทายในรูปแบบของกฎระเบียบที่เข้มงวดขึ้น การปฏิบัติตามมาตรฐานอาคารสีเขียวและแนวปฏิบัติที่ยั่งยืนได้เข้ามามีบทบาทอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แม้ว่าอาจทำให้ต้นทุนของโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามกฎระเบียบที่ปรับใช้นี้เสนอโอกาสให้อุตสาหกรรมนำนวัตกรรมใหม่และแนวปฏิบัติที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมมาปรับใช้ในโมเดลธุรกิจ ให้สามารถวางตำแหน่งการเป็นผู้นำด้านความยั่งยืนได้



Macroeconomic factors affecting India's Real Estate Sector

6. ข้อกังวลด้านความสามารถในการจ่าย: จะเห็นได้ว่าความสามารถในการจ่ายยังคงเป็นปัญหาที่คงอยู่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตชุมชนเมือง ซึ่งช่องว่างระหว่างราคาอสังหาริมทรัพย์และรายได้ที่เพิ่มขึ้นเกิดเป็นความท้าทายสำคัญ ผู้เชี่ยวชาญด้านอสังหาริมทรัพย์พยายามศึกษาและหาทางแก้ปัญหาผ่านการสำรวจทางเลือกทางการเงินใหม่ๆ เช่น แผนการถือครองความเป็นเจ้าของร่วม โครงการบ้านราคาประหยัด กลยุทธ์การวางผังเมืองที่เหมาะสม สิ่งเหล่านี้ถูกผลักดันเพื่อให้แน่ใจว่าทุกคนสามารถเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้

7. การพัฒนาชุมชนเมืองและโครงสร้างพื้นฐาน: การขยายตัวของชุมชนเมืองอย่างรวดเร็วได้แซงหน้าการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ทำให้เกิดเป็นความท้าทายทั้งความแออัดของชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวกที่รองรับไม่เพียงพอ ผู้เชี่ยวชาญด้านอสังหาริมทรัพย์จึงต้องเร่งจัดการกับความซับซ้อนของการวางผังเมือง ความท้าทายด้านการขนส่ง และภาพรวมของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของประชากรที่เพิ่มขึ้น ความพยายามร่วมมือกับหน่วยงานที่มีอำนาจตัดสินใจภายในพื้นที่นั้น กลายเป็นเรื่องจำเป็นต่อการพัฒนาพื้นที่ในตัวเมืองให้ยั่งยืนและเชื่อมโยงกัน

8. โลกกับวิกฤตทางสุขภาพ: สถานการณ์ที่ไม่คาดคิดอาจเกิดขึ้นอีก เช่น การแพร่ระบาดของโรคติดต่อ ส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ การเปลี่ยนจากการทำงานระยะไกล การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่เกิดจากวิกฤตด้านสุขภาพอาจทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์เผชิญภาวะชะงักงัน การปรับตัวให้รวดเร็วเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ ผนวกกับการออกแบบวิธีการให้มีความยืดหยุ่น และวางแผนการสร้างโครงการที่พร้อมต่อการปรับเปลี่ยน จะเป็นวิธีการแก้ปัญหาที่เหมาะสมสำหรับนักอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเวลาที่มีความไม่แน่นอน

9. การเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบ: การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบด้านอสังหาริมทรัพย์บ่อยครั้งในหลายระดับ เป็นการสร้างความไม่แน่นอนด้านสภาพแวดล้อม สิ่งสำคัญที่ควรปฏิบัติตาม คือ การติดตามข้อมูลข่าวสารและการทำงานเชิงรุกให้สอดคล้องตามกฎระเบียบ การสร้างระบบติดตามกฎระเบียบทำให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วไม่เพียงแต่จะเป็นการปฏิบัติตามข้อกำหนดเท่านั้น แต่ยังเป็นการวางตำแหน่งให้กับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างมืออาชีพ เพื่อยกระดับการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่น่าเชื่อถือ

10. การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร: การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวประกอบด้วย การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ความชื่นชอบและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปในกลุ่มคนรุ่นใหม่ ยังคงสร้างความท้าทายให้กับตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งการปรับการออกแบบอสังหาริมทรัพย์และการวางกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตอบสนองความต้องการที่หลากหลายจึงกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง นอกจากนี้ นวัตกรรมด้านการออกแบบที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่สอดคล้องกับความชอบของแต่ละบุคคลจะเป็นเครื่องมือที่สร้างความมั่นใจและตอบโจทย์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากร

11. ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์: การพึ่งพาแพลตฟอร์มดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นทั้งดำเนินงานและการทำธุรกรรมต่างๆ ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์ การคงไว้ซึ่งความถูกต้องสมบูรณ์ของธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์และการรักษาไว้ซึ่งข้อมูลลับ มีความจำเป็นต่อการจัดตั้งกรอบการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ให้แข็งแกร่ง ตั้งแต่การเข้ารหัสขั้นสูง การตรวจสอบความปลอดภัยเป็นประจำ และการปลูกฝังวัฒนธรรมการตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ให้แก่ผู้ใช้งาน

12. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค: นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ควรให้ความสำคัญกับข้อเสนอทางธุรกิจที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งได้รับอิทธิพลจากระบบเศรษฐกิจแบบแบ่งปันและรูปแบบการใช้ชีวิตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ การทำความเข้าใจในบริบทความต้องการใหม่ๆ ตั้งแต่การออกแบบอสังหาริมทรัพย์ สิ่งอำนวยความสะดวก และพื้นที่ใช้สอยภายในโครงการ กลายเป็นสิ่งสำคัญต่อการติดตามแนวโน้มความต้องการของตลาดโดยมีผู้บริโภคเป็นศูนย์กลาง

13. ความไม่แน่นอนทางการเมือง: ความไม่แน่นอนทางการเมืองและการเปลี่ยนแปลงเชิงนโยบายของรัฐ สามารถส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างมีนัยสำคัญ นักอสังหาริมทรัพย์ต้องคอยเฝ้าระวังติดตามสถานการณ์ทางการเมืองอย่างใกล้ชิดและปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสม การสร้างโมเดลธุรกิจที่ยืดหยุ่นซึ่งสามารถทนต่อความผันผวนทางการเมืองและสามารถสร้างช่องทางการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้ กลายเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งผ่านช่วงเวลาของความไม่มั่นคงทางการเมือง

14. ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ: ภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจหรือวิกฤตการเงิน นำไปสู่การใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ลดลง ทำให้เกิดความท้าทายแก่นักอสังหาริมทรัพย์ต่อการขายสินทรัพย์และการจัดหาเงินทุน ทั้งนี้ การวางแผนเชิงกลยุทธ์จึงกลายเป็นสิ่งสำคัญในช่วงเวลาดังกล่าว โดยมุ่งเน้นไปที่การกระจายแหล่งรายได้ การเพิ่มประสิทธิภาพด้านต้นทุน และมีนวัตกรรมทางเลือกทางการเงิน การรักษาความมั่นคงและความคล่องตัวทางการเงิน โดยสามารถปรับให้เข้ากับสถานะที่เปลี่ยนแปลงไป คือ ปัจจัยสำคัญในการฝ่าฟันวิกฤตเศรษฐกิจ

15. การแข่งขันจากบริษัท Proptech: Property Technology (Proptech) คือ เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในวงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทที่เข้าสู่วงการ Proptech จะมีส่วนในการนำเสนอการสร้างเทคโนโลยีเชิงนวัตกรรมที่ท้าทายต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบดั้งเดิม Proptech ประกอบด้วยเครื่องมือดิจิทัลและแพลตฟอร์มที่ช่วยปรับปรุงด้านต่างๆ ของระบบนิเวศให้แก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในยุคปัจจุบัน ทั้งกระบวนการค้นหาอสังหาริมทรัพย์ ระบบชมอสังหาริมทรัพย์เสมือนจริง ด้วยระบบโซลูชันของ Proptech จะนำเสนอฟังก์ชันการทำงานที่หลากหลายและแตกต่างจากรูปแบบดั้งเดิม ส่งผลให้การปรับใช้เทคโนโลยีเหล่านี้มีส่วนนำมาซึ่งความเป็นเลิศในการดำเนินงานและประสบการณ์ของลูกค้าที่ดียิ่งขึ้น

9. โครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ผลักดันโดยรัฐบาลอินเดีย

รัฐบาลกลางอินเดียร่วมกับรัฐต่างๆ ได้ริเริ่มโครงการเพื่อกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

9.1 โครงการเมืองอัจฉริยะ (Smart City Mission): เป็นโครงการที่สร้างความท้าทายต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนา 100 เมืองทั่วประเทศให้กลายเป็นศูนย์กลางของเทคโนโลยีทางเศรษฐกิจและมีมาตรฐานการดำรงชีวิตที่ดีขึ้น โครงการนี้จะเปิดโอกาสให้บริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่มีผลงานและความเชี่ยวชาญสามารถเข้าร่วมพัฒนาตั้งแต่อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย และโครงสร้างพื้นฐาน ตามเมืองที่รัฐบาลได้กำหนด

9.2 การสนับสนุนทุนให้แก่โครงการ Pradhan Mantri Awas Yojana (PMAY): รัฐบาลได้เพิ่มการสนับสนุนเงินทุนสำหรับโครงการ PMAY ในงบประมาณปี พ.ศ. 2566-67 จำนวน 79,000 ล้านล้านบาท อินเดีย (9.63 พันล้านเหรียญสหรัฐ) เพิ่มขึ้น 66% เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา โครงการนี้มุ่งเน้นที่ผู้มีรายได้น้อยให้สามารถมีที่อยู่อาศัยราคาไม่แพงได้ภายในปี 2567 และการเพิ่มขึ้นของงบประมาณจะมีส่วนทำให้มีการสร้างบ้านเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย

9.3 ลดอัตราดอกเบี้ย: ธนาคารทุนสำรองอินเดีย (Reserve Bank of India: RBI) กำหนดอัตราดอกเบี้ยระดับต่ำ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2564 อัตราดอกเบี้ยธนาคารกำหนดอยู่ที่ระดับ 4% ทำให้สินเชื่อบ้านและที่อยู่อาศัยสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น และคาดว่า การออกมาตรการดังกล่าวจะช่วยเพิ่มความต้องการซื้อบ้านและที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ประมาณ 35-40% สำหรับยอดขายในช่วงเทศกาลของปี

9.4 ประโยชน์ทางภาษี: รัฐบาลได้ต่ออายุมาตรการจูงใจทางภาษีที่จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อบ้านและนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยภายใต้ปีงบประมาณ 2564-65 ค่าลดหย่อนดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยสูงสุดไม่เกิน 150,000 รูปี (1,829 เหรียญสหรัฐ) และมาตรการยกเว้นภาษีในช่วงเวลาหนึ่งสำหรับโครงการบ้านราคาไม่แพงได้รับการต่ออายุเพื่อให้ความช่วยเหลือทางการเงิน สร้างแรงจูงใจต่อการลงทุนในส่วนนี้

9.5 มาตรการช่วยเหลือทางเศรษฐกิจ (Atmanirbhar Bharat Relief Measures): มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล หรือ Atmanirbhar Bharat 3.0 รวมถึงการลดหย่อนภาษีสำหรับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้ซื้อบ้าน ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการซื้อ/ขาย ที่พักอาศัยในราคาไม่เกิน 20 ล้านบาท (243,902 เหรียญสหรัฐ) ซึ่งมาตรการนี้ได้เริ่มใช้ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2563 ถึงเดือนมิถุนายน 2564 เพื่อช่วยเหลือธุรกิจในช่วงระบาดของโรค Covid-19

9.6 กองทุนรวมทรัพย์สินทางเลือก (Alternative Investment Fund:AIF): เพื่อแก้ไขปัญหาโครงการที่พักอาศัยที่ถูกหยุดชะงัก โดยรัฐบาลได้อนุมัติกองทุน AIF มูลค่า 25,000 ล้านบาท (3.05 พันล้านเหรียญสหรัฐ) กองทุนนี้จะถูกนำไปลงทุนเพื่อฟื้นฟูโครงการที่ได้ถูกหยุดไว้ประมาณ 1,600 โครงการ ทั่วประเทศ สำคัญ การช่วยเหลือผ่านกองทุนดังกล่าวจะช่วยบรรเทาภาระแก่ผู้ซื้อบ้านและอาจทำให้โครงการที่ประสบปัญหาสามารถสร้างจนเสร็จสิ้นได้

9.7 กองทุนพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนทุกระดับรายได้ (Affordable Housing Fund: AHF): ภาครัฐเข้าใจและรับทราบถึงความจำเป็นสำหรับการเพิ่มเงินทุนโครงการที่พักอาศัยราคาประหยัด รัฐบาลจึงได้สร้างกองทุน AHF โดยมีเงินทุนเริ่มต้นที่ 10,000 ล้านบาท (1.22 พันล้านเหรียญสหรัฐ) กองทุนนี้เป็นกองทุนภายใต้การบริหารของ National Housing Bank (NHB) จะสนับสนุนและให้บริการสินเชื่อที่พักอาศัย (Housing Finance Companies:HFCs) เพื่อรองรับธุรกิจที่พักอาศัยราคาประหยัด

9.8 เขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs): เมื่อเดือนธันวาคม 2565 รัฐบาลอินเดียได้อนุมัติเขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs) จำนวน 425 เขต โดยกว่า 270 แห่งได้เปิดใช้งานแล้ว ภายในเขต SEZs นี้ธุรกิจจะได้รับการยกเว้นภาษีและสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ให้แก่ธุรกิจ โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ/ภาคการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (IT/BPM) ซึ่งอาจทำให้เกิดความต้องการด้านธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ในบริเวณรอบเขต SEZs นี้

ทั้งนี้ โครงการต่างๆ เหล่านี้เป็นการย้ำถึงแนวทางของรัฐบาลในการส่งเสริมกลุ่มธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่มาตรการช่วยเหลือด้านเงินทุนแก่ที่พักอาศัยราคาประหยัด ไปจนถึงออกมาตรการสิทธิประโยชน์ทางภาษีและมาตรการฟื้นฟูโครงการที่ถูกหยุดชะงัก โดยรัฐบาลอินเดียมุ่งมั่นที่จะสร้างตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่แข็งแกร่งและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

10. ก้าวต่อไปของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

อนาคตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อินเดียกำลังเติบโตและมีแนวโน้มที่สดใสสำหรับนักลงทุน โดยคาดว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) จะอยู่ที่ 9.2% ระหว่างปี 2566 ถึง 2571 โดยได้รับผลมาจากปัจจัยต่างๆ จากในประเทศ เช่น อัตราการเติบโตของชุมชนเมืองที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โอกาสในตลาดการเช่าอสังหาริมทรัพย์ และการเพิ่มขึ้นของราคาอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

อัตราการขยายตัวของเมืองอย่างรวดเร็ว

ด้วยชุมชนเมืองประเทศอินเดียมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เช่น ในเขตเมืองหลวงเดลี (21,268 ตารางไมล์) เมืองมุมไบ (2,443 ตารางไมล์) และเมืองเบงกอลูรู (3,091 ตารางไมล์) ประชากรของอินเดียในสังคมเมืองคาดว่าจะเติบโตและตามติดมาอย่างรวดเร็ว สถานการณ์ที่เกิดขึ้นนี้จะมีส่วนส่งเสริมการพัฒนาในระดับภูมิภาคอื่นๆ เช่น เมืองโกลกาตา เมืองเจนไน และเมืองอื่นๆอีก 7 แห่ง

การเพิ่มขึ้นของราคาอสังหาริมทรัพย์

อสังหาริมทรัพย์เป็นเพียงภาคธุรกิจเดียวที่ราคาปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับนักลงทุนในอินเดีย ตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างมั่นคง อย่างไรก็ตาม อัตราการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์อาจแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น เมือง ภูมิภาค พื้นที่ในเขตปริมณฑล และภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

ตัวอย่างเมืองที่เหมาะสมต่อการลงทุนด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1. เบงกาลูรู (Bangalore)

เมืองเบงกาลูรู หรือ บังกะลอร์ เป็นที่รู้จักกันในชื่อ "ซิลิคอนแวลลีย์ของอินเดีย (Silicon Valley of India)" เนื่องจากพื้นที่นี้ อุตสาหกรรมด้านไอทีมีการเติบโตอย่างไม่หยุดนิ่งประกอบกับการย้ายเข้ามาของผู้ประกอบอาชีพรุ่นใหม่ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของเมืองนี้จึงเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ทั้งในส่วนของที่อยู่อาศัยและพื้นที่เชิงพาณิชย์

2. ปูเน (Pune)

เป็นอีกหนึ่งเมืองที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุน เนื่องจากมีโครงสร้างพื้นฐานที่ยอดเยี่ยม ที่ตั้งสามารถเข้าถึงได้ง่าย และเป็นที่ตั้งของสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียง

3. มุมไบ (Mumbai)

ศูนย์กลางเศรษฐกิจของอินเดียและยังคงเป็นที่นิยมด้านการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ มุมไบเป็นหนึ่งในเมืองที่แพงที่สุดในประเทศในด้านอสังหาริมทรัพย์ และสำหรับธุรกิจนี้ได้ให้ผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุนเช่นกัน เนื่องจากประชากรเติบโตอย่างรวดเร็วและที่ดินมีจำกัดต่อการพัฒนา

นอกจากนี้ ปัจจัยที่ทำให้เมืองดังกล่าวกลายเป็นจุดหมายต่อการลงทุน อาทิ

- เสถียรภาพทางการเงิน: เมืองเหล่านี้มีเศรษฐกิจที่มั่นคงและเสถียรภาพทางการเงินสูง
- โอกาสในการเติบโต: การขยายตัวของอุตสาหกรรมไอทีและธุรกิจบริการ รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทำให้มีโอกาสที่จะขยายตัวสูง
- การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน: เมืองเหล่านี้มีการลงทุนอย่างหนักในโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบขนส่งสาธารณะ ทางหลวง และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ

11. การทำตลาด

11.1 การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า

1) bauma CONEXPO INDIA

เป็นหนึ่งในงานแสดงสินค้าที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมก่อสร้างและเครื่องจักรในเอเชีย รูปแบบ B2B ชั้นนำในเอเชีย ซึ่งผู้เข้าร่วมหลักเป็นผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมก่อสร้างและเครื่องจักรกลหนักจากหลายประเทศ โดยงานนี้ครอบคลุมสินค้าและบริการที่หลากหลายในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เครื่องจักร และวัสดุก่อสร้าง ผู้เข้าชมจะได้รับทราบแนวโน้มนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมนี้ในทีเดียว

bauma CONEXPO INDIA จัดเป็นประจำทุกปี โดยครั้งนี้จะจัดขึ้นเป็นครั้งที่ 7 ระหว่างวันที่ 11-14 ธันวาคม 2567 ณ ศูนย์แสดงสินค้า India Expo Centre, Greater Noida / Delhi NCR คาดว่าจะดึงดูดผู้แสดงสินค้ากว่า 600 รายจาก 26 ประเทศ ผู้เข้าชมงาน 41,000 ราย จาก 83 ประเทศ โดย bauma CONEXPO INDIA จะเป็นโอกาสสำคัญในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ เจริญธุรกิจ และขยายตลาดในภูมิภาคเอเชียใต้ ผู้สนใจสามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.bcindia.com/en/

2) ACETECH (Architecture Construction and Engineer : ACE)

งานแสดงสินค้าที่ได้รับการขนานนามว่าเป็นงานแสดงสินค้าประจำปีที่ใหญ่ที่สุดในอินเดีย โดยให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง สถาปัตยกรรมวิศวกรรมและนวัตกรรม งานนี้จัดในลักษณะของ B2B ครอบคลุมพื้นที่ 415,000 ตารางฟุต มีผู้เข้าร่วมแสดงสินค้ากว่า 2,715 ราย ผู้เยี่ยมชมกว่า 163,700 คน ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ

ACETECH มีกำหนดจัดครั้งที่ 18 ระหว่างวันที่ 14-17 พฤศจิกายน 2567 ณ ศูนย์แสดงสินค้า Bombay Exhibition Center เมืองมุมไบ โดยงาน ACETECH ยังได้ถูกจัดในอีกหลายเมืองทั่วอินเดีย ได้แก่ เดลี บังกลอร์ ไฮเดอราบัด และอาห์เมดาบัด การเข้าร่วมงานดังกล่าวจะทำให้สามารถพบปะผู้ซื้อเป้าหมายรายใหม่ ขยายขอบเขตธุรกิจ และเชื่อมต่อกับลูกค้า ผู้สร้าง นักพัฒนา และผู้นำอุตสาหกรรม ผู้สนใจสามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ <https://acetecheexpo.com/>

3) EXCON

งานแสดงสินค้าอุปกรณ์ก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียใต้ รูปแบบ B2B ภายใต้การดูแลของ Confederation of Indian Industry (CII) ในพื้นที่จัดงานแสดง 300,000 ตารางเมตร มีผู้เข้าร่วมออกงานแสดงสินค้าภายในงานกว่า 1,300 ราย โดยมาจากต่างประเทศจำนวน 400 ราย จัดรูปแบบคูหาต่างประเทศ 10 คูหา มีผู้เข้าเยี่ยมชมมากกว่า 60,000 คน งานนี้เป็นเวทีให้ผู้เข้าร่วมงานสามารถเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่และเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ อาทิ กลุ่มอุปกรณ์ยึดยางมะตอย ส่วนประกอบเครื่องอัด อุปกรณ์เสริมคอมเพรสเซอร์ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า อุปกรณ์ทำคอนกรีต อุปกรณ์ก่อสร้าง เครื่องมือไฟฟ้า อุปกรณ์ขนย้ายดิน อิเล็กทรอนิกส์ ระบบไฮดรอลิกส์และนิวแมติกส์ อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุและอุปกรณ์ตอกเสาเข็ม นอกจากนี้ภายในงานยังมีการจัดกิจกรรมคู่ขนาน อาทิ การประชุมผู้เล่นในอุตสาหกรรมจาก CII / Builders' Association of India (BAI) และ Indian Construction Equipment Manufacturers' Association (ICEMA)

งาน EXCON มีกำหนดจัดครั้งที่ 11 ระหว่างวันที่ 9-13 ธันวาคม 2568 ณ ศูนย์แสดงสินค้า Bangalore International Exhibition Centre (BIEC) เมืองบังกลอร์ อินเดีย ผู้สนใจสามารถค้นคว้าข้อมูลได้ที่ <https://www.excon.in/aboutevent.php>

11.2 การสร้างเครือข่ายและโอกาสทางธุรกิจ

1) ส่งเสริมการจัดคณะผู้แทนการค้า

- 2) เพิ่มจำนวนผู้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในอินเดีย
- 3) แสวงหาแนวทางความร่วมมือด้านการผลิตและการจัดตั้งโรงงาน เพิ่มความร่วมมือ วางแผนระหว่างหน่วยงานภาครัฐ
- 4) ขยายความร่วมมือด้านธุรกิจที่เป็นจุดแข็งของทั้งสองประเทศ และใช้ประโยชน์จากข้อผูกพันที่เกี่ยวข้องกับบริการด้านพลังงานของไทยภายใต้กรอบการค้าเสรี ได้แก่ ASEAN - India
- 5) กระชับความสัมพันธ์อันดีกับสมาคมและหน่วยงานองค์กรที่เกี่ยวข้อง
- 6) ส่งเสริมโอกาสในการลงทุน เพื่อแสดงโอกาสในการลงทุนในประเทศไทยในด้านพลังงานหมุนเวียน แก่นักลงทุนและบริษัทในอินเดีย จัดเวที สัมมนาเชิงวิชาการ ประชุมเชิงปฏิบัติการด้านการลงทุน และการจับคู่ทางธุรกิจ B2B B2C เพื่อส่งเสริมความร่วมมือทางธุรกิจการร่วมทุนและการเป็นหุ้นส่วนการลงทุนระหว่างไทยและอินเดีย

11.3 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของมาตรการสร้างความโปร่งใสในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Regulatory Authority: RERA) กฎหมายท้องถิ่นและดำเนินการตามเอกสารและขั้นตอนอื่นๆ สิ่งสำคัญที่ควรทราบ มีดังนี้

- 1) สัญญาซื้อขายและสัญญาโอนเป็นเอกสารทางกฎหมายสำคัญในการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน เอกสารเหล่านี้ระบุเงื่อนไขที่สำคัญเช่น ราคาขาย กำหนดการชำระเงิน วันที่ครอบครองและผลของการกระทำผิดกฎ
- 2) ควรเสียค่าอากรแสตมป์ให้ถูกต้องและจดทะเบียน/โฉนดที่สำนักทะเบียนของท้องถิ่น โดยค่าอากรแสตมป์จะแตกต่างกันไปตามสถานที่และมูลค่าทรัพย์สิน หากไม่ปฏิบัติตามอาจทำให้การทำธุรกรรมดังกล่าวเป็นโมฆะ
- 3) นอกจากมาตรการ RERA ของแต่ละรัฐ ในบางครั้งอินเดียอาจมีกฎระเบียบเฉพาะเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ นักลงทุนควรทำความเข้าใจและปฏิบัติตามกฎระเบียบ ยึดถือเป็นสิ่งสำคัญเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาทางกฎหมาย
- 4) โครงการอสังหาริมทรัพย์บางโครงการอาจต้องได้รับการอนุมัติเรื่องข้อกำหนดทางสิ่งแวดล้อมจากหน่วยงานผู้มีอำนาจ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะไม่สร้างสิ่งก่อกำเนิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม นักลงทุนควรตรวจสอบว่าโครงการลักษณะใดจำเป็นต้องมีใบอนุญาต

สรุป

การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ยังคงเป็นการลงทุนที่สร้างกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยปัจจัยทางการเติบโตทางเศรษฐกิจ การขยายตัวของเมือง และแนวโน้มโครงการสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลง ธุรกิจนำเสนอโอกาสทั้งจากรายได้จากการเช่าและการแข็งค่าของเงินทุน อย่างไรก็ตาม การลงทุนที่จะประสบความสำเร็จจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ทางการตลาดอย่างรอบคอบ เข้าใจถึงสถานการณ์ท้องถิ่น และมีการวางแผนเชิงกลยุทธ์เพื่อให้เป็นไปตามบริบททางกฎหมายและสภาพทางเศรษฐกิจ โดยรวมแล้ว ตลาดอสังหาริมทรัพย์กำลังพัฒนาไปในทิศทางที่มุ่งเน้นด้านความยั่งยืน เทคโนโลยี และการยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ซึ่งทำให้ธุรกิจเติบโตได้เป็นอย่างดีในช่วงปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอินเดียคาดว่าจะมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกในห้าปีข้างหน้า โครงการของรัฐบาล "Housing for all" และ "Smart Cities" เป็นดัชนีบ่งชี้ที่ชัดเจนว่ารัฐบาลมุ่งมั่นแก้ไขปัญหาราคาที่พักอาศัยในเขตเมือง การออกมาตรการด้านความโปร่งใส (RERA) เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าอสังหาริมทรัพย์ และการให้บริการผ่านระบบ portal สำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาคารเชิงพาณิชย์นั้น ทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถทำธุรกรรมได้ง่ายขึ้น

เทคโนโลยียังมีบทบาทสำคัญในการกำหนดอนาคตของทิศทางอสังหาริมทรัพย์ แพลตฟอร์มออนไลน์กำลังกลายเป็นช่องทางหลักสำหรับการค้นหาและทำการตลาด ทำให้ผู้ซื้อและผู้เช่าเข้าถึงข้อมูลได้อย่างง่ายดาย และโปร่งใส นอกจากนี้ การประยุกต์ใช้เทคนิคขั้นสูง เช่น ระบบก่อสร้างอาคารสำเร็จรูป (Prefab) ระบบการพิมพ์ 3 มิติ ทำให้ผลลัพธ์ที่ได้สามารถก่อสร้างได้รวดเร็ว มีความคุ้มค่าด้านต้นทุน การพิมพ์สามมิติ และการสร้างแบบจำลองข้อมูลอาคาร (BIM) กำลังเป็นที่ยอมรับในวงกว้าง ซึ่งนำไปสู่การก่อสร้างที่เร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย และยั่งยืนมากขึ้น

เมื่อมองไปข้างหน้า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอินเดียคาดว่าจะเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจจะโปร่งใส และมีความยั่งยืนมากขึ้น อุปสงค์ของตลาดที่พักอาศัยราคาประหยัดยังคงเป็นที่ต้องการ จากการขับเคลื่อนของโครงการภาครัฐและการพัฒนาชุมชนเมือง โดยอาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมคาดว่าจะได้รับความนิยมมากขึ้น และส่วนอื่นของภาคธุรกิจนี้ยังสามารถขยายตัวได้ อาทิ พื้นที่ส่วนกลางและหอพัก ทั้งนี้ การพัฒนาเมืองรองระดับ Tier II เช่น ปูเณ ไฮเดอราบาด และเจนไน มีการเติบโตอย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่เขตมหานครหลัก เช่น มุมไบ เดลี และบังกอลอร์ยังคงเป็นสถานที่ลงทุนที่ได้รับความนิยมมากที่สุด โดยมีความต้องการสูงในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และที่อยู่อาศัย

เมื่อพิจารณาถึงโอกาสในการลงทุน นักลงทุนควรคำนึงถึงตัวแปรต่างๆ เช่น ข้อได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง (ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์กลางธุรกิจหรือสถาบันการศึกษา) การเชื่อมต่อ (สิ่งอำนวยความสะดวกด้านการขนส่ง) และสิ่งอำนวยความสะดวก (ศูนย์การค้า โรงพยาบาล)

สศต. มุมไบ

กันยายน 2567

ที่มา:

- 1 <https://www.ibef.org/industry/real-estate-india>
- 2 <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/real-estate-industry-in-india/market-size>
- 3 <https://etinsights.et-edge.com/key-factors-driving-the-current-state-of-indias-real-estate-market/#:~:text=The%20Indian%20real%20estate%20market,shaping%20the%20current%20industry%20landscape.>
- 4 - <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/india-construction-market>
5. <https://www.mahindralifespaces.com/blog/the-key-real-estate-market-drivers-for-growth-and-investment/>
6. <https://www.linkedin.com/pulse/overview-indian-real-estate-market-jai-gupta>
7. <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/india-construction-market>
- 8 . <https://www.linkedin.com/pulse/exploring-indian-real-estate-sector-opportunities-ahead-dhadiwal>
9. <https://www.pridepurpleproperties.com/blog/top-15-challenges-faced-by-the-real-estate-industry-in->
10. Consumer Behavior Research Center. (2023). “Changing Consumer Preferences in Real Estate.” Retrieved from www.consumerbehaviorcenter.org.
11. Political Analysis Institute. (2023). “Political Instability and Real Estate Markets: A Comprehensive Study.” Retrieved from www.politicalanalysisinstitute.org.
12. <https://www.krahejarealty.com/blog/real-estate-investment-in-india-trends-opportunities-and-challenges>