



“Expatriate” กับโอกาสของอสังหาริมทรัพย์ไทย

ในรอบเกือบทศวรรษที่ผ่านมาตัวเลขการเติบโตที่น่าสนใจของจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงาน และพำนักอยู่ในประเทศไทย (Expatriate) หรือเรียกสั้น ๆ ว่า “Expat” เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องราวร้อยละ 14 ต่อปี อัตราการเจริญเติบโตดังกล่าวถือได้ว่าเป็นการเติบโตที่สูงและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง จากรายงานของสำนักบริหารแรงงานต่างด้าว กระทรวงแรงงานได้ระบุว่า ณ สิ้นปี 2010 มีจำนวน Expat¹ ที่ได้รับอนุญาตให้เข้ามาทำงานได้ในไทยอย่างถูกต้องตามกฎหมายกว่า 1.64 แสนคน ซึ่งเพิ่มขึ้นกว่า 3 เท่าตัวจากปี 2002 (รูปที่ 1)

นโยบายการเปิดเสรีด้านการลงทุนของไทยรวมถึงสาธารณูปโภค และมาตรฐานการครองชีพที่ดีทำให้จำนวนชาวต่างชาติที่พำนักในประเทศไทยเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ การเข้ามาของกลุ่ม Expat เป็นไปตามนโยบายการเปิดเสรีด้านการลงทุนของไทยที่มีมาตรการต่าง ๆ ออกมาสนับสนุนให้ชาวต่างชาติเข้ามาทำธุรกิจและตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องซึ่งทำให้มีการเคลื่อนย้ายของแรงงานเข้ามา ดังนั้น จึงไม่น่าแปลกใจว่าจำนวน Expat มีการเติบโตอย่างมากพร้อม ๆ กับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เข้ามาในไทย โดยเฉพาะ Expat ชาวญี่ปุ่นในไทยมีจำนวนมากกว่า 24,000 ราย คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 22 ของจำนวน Expat ทั้งหมดในไทย เนื่องจากญี่ปุ่นถือได้ว่าเป็นชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตและทำธุรกิจในไทยอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาสัดส่วนของการกระจายตัวของ Expat ในประเทศไทยพบว่ากว่าร้อยละ 47 จะกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ และอีกกว่าร้อยละ 16 กระจายตัวตามแหล่งงานในเมืองอุตสาหกรรมและเมืองท่องเที่ยวขนาดใหญ่ อาทิ ชลบุรี ระยอง สงขลา และภูเก็ต โดยแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของ Expat ในกรุงเทพฯ และจังหวัดใหญ่ ๆ ในรอบ 10 ปีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยใกล้เคียงกันที่ร้อยละ 16 ต่อปี

แนวโน้มการเข้ามาของ Expat มีนัยสำคัญต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ ประเภทแหล่งที่พักให้เช่าอย่างน่าจับตามอง กลุ่ม Expat ถือได้ว่าเป็นกลุ่มชาวต่างชาติที่มีรายได้และกำลังซื้อมากกว่าแรงงานต่างด้าวทั่วไป การเข้ามาทำงานของ Expat ในประเทศไทยย่อมมีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเพื่อให้เช่าระดับกลางถึงระดับบน เนื่องจากสิทธิการครอบครองที่ดินยังเป็นข้อจำกัดสำหรับชาวต่างชาติที่พำนักในประเทศไทย และโดยลักษณะการเช่าพำนักจะเป็นลักษณะชั่วคราวตามสัญญาการจ้างงานของต้นสังกัด สำหรับ Expat ที่มีสัญญาการจ้างงานในกรุงเทพฯ มักนิยมการอยู่อาศัยในรูปแบบของอพาร์ทเมนท์ให้เช่าย่านใจกลางเมืองใกล้แหล่งธุรกิจและชุมชนซึ่งสามารถเดินทางได้สะดวก โดยข้อมูลจากการสำรวจของ CB Richard Ellis (Thailand) หรือ CBRE บริษัทบริหารตัวแทนอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ได้เปิดเผยว่าอัตราการใช้พื้นที่ (Occupancy rate) ของอพาร์ทเมนท์ใจกลางเมืองอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง กว่าร้อยละ 90 ณ สิ้นปี 2011 ในขณะที่การเติบโตของอุปทานเป็นไปอย่างค่อนข้างจำกัดเพียงร้อยละ 3 ต่อปี ส่งผลดีต่อตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ที่เจ้าของหรือโครงการปล่อยบางส่วนให้เช่า/ขายแก่ชาวต่างชาติ ซึ่งถือเป็นตลาดทดแทนสำหรับอพาร์ทเมนท์ให้เช่าได้ ส่วน Expat ที่มีสัญญาจ้างงานในต่างจังหวัดจะมีรูปแบบการอยู่อาศัยที่แตกต่างจากกลุ่ม Expat ที่อาศัยในกรุงเทพฯ โดยมากกลุ่มนี้จะอาศัยอยู่ตามหมู่บ้านจัดสรรชั้นดีที่ไม่ไกลจากสถานประกอบการและสำนักงานหรืออาจเป็นสถานที่พักที่สถานประกอบการจัดหาไว้ให้

... นอกจากนั้กลุ่ม Expat ยังมีกำลังในการใช้จ่ายใช้สอยที่สูงซึ่งส่งผลต่อภาคการค้าปลีกและบริการต่าง ๆ ในประเทศ ข้อมูลจากสำนักบริหารแรงงานต่างด้าวได้ชี้ให้เห็นว่า Expat ที่เข้ามาทำงานในไทย กว่าร้อยละ 70 เข้ามาทำงานในตำแหน่งงานระดับผู้จัดการขึ้นไป และแรงงานที่ต้องอาศัยทักษะความชำนาญ เช่น งานวิชาชีพ (Professionals) ซึ่งจากผลสำรวจที่จัดทำขึ้นล่าสุด 2010/2011 โดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม ได้ชี้ให้เห็นว่ากลุ่มอาชีพข้างต้นมีเงินเดือนสูงได้ถึงราว 300,000 บาท นอกจากนี้กลุ่ม Expat ยังได้รับสวัสดิการจากนายจ้าง ด้านสาธารณสุข การศึกษา และ ด้านอื่นๆ สำหรับสมาชิกในครอบครัว ซึ่งเป็นการเอื้อต่อธุรกิจค้าปลีกและบริการในไทย ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจนักที่จะเห็นนักการตลาดเริ่มจับจ้องและดึงกลยุทธ์การตลาดมาใช้กับบรรดา "นิเวศ" อย่าง Expat

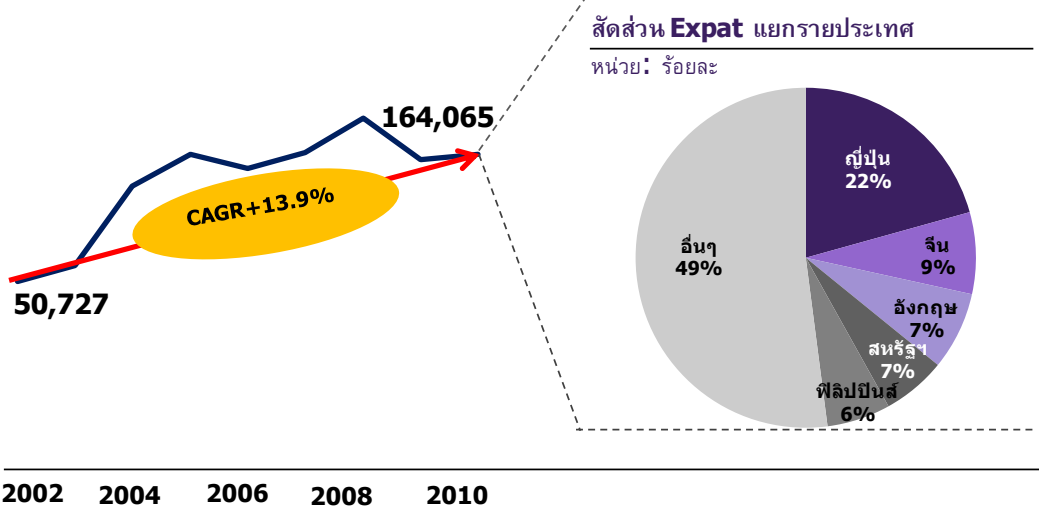
¹ กลุ่ม EXPAT ที่ EIC ศึกษาและวิเคราะห์ คือ กลุ่มชาวต่างชาติที่สำนักบริหารแรงงานต่างด้าวอนุญาตให้เข้ามาทำงานได้ในไทยอย่างถูกต้องตามกฎหมาย แต่ไม่รวมแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองที่ได้รับการพิสูจน์สัญชาติแล้วและแรงงานนำเข้าตามข้อตกลงว่าด้วยการจ้างแรงงานต่างด้าวระหว่าง ประเทศไทยกับประเทศคู่ภาคี

Implication

ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าและคอนโดมิเนียมที่มีเป้าหมายเป็นลูกค้ากลุ่ม Expat ควรพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มเป้าหมาย นอกจากรูปแบบของอาคาร ห้องพัก และสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ แล้ว ผู้ประกอบการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจพิจารณาสร้างเสริมความน่าสนใจของโครงการของตน อาทิ การสร้างคอมมูนิตีมีอลล์เล็กๆ ที่ประกอบด้วยร้านค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตที่เข้ากับวัฒนธรรมของ Expat เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่โครงการ

รูปที่ 1: จำนวน Expat ในประเทศไทย

หน่วย: ราย



ที่มา: การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลจำนวน work permit ของสำนักบริหารแรงงานต่างด้าว

โดย : อมรรัตน์ กริตโสภณ (amornrat.kritsophon@scb.co.th)

อลิษา แท้มประเสริฐ (alisa.tamprasirt@scb.co.th)

EIC | Economic Intelligence Center

This information enclosed herewith is intended for discussion purposes only. Although the information provided herein is believed to be reliable, SCB makes no representation as to the accuracy or completeness of such information or otherwise provided by SCB. Prior to acting on any information contained herein or proceeding with a transaction which may arise as a result of this material, the recipients must determine the risks and merits, including legal, tax, and accounting characterizations and consequences, without reliance on SCB. SCB does not provide tax, legal or accounting advice and do not warrant the advice provided by others.