



Proptech

เทรนด์แห่งอนาคตของตลาดที่อยู่อาศัย

01 มีนาคม 2022

Proptech ทรนด์แห่งอนาคตของตลาดที่อยู่อาศัย

KEY SUMMARY

Proptech สร้างประโยชน์ ทั้งต่อผู้บริโภค และผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย

Proptech ช่วยอำนวยความสะดวกต่อผู้บริโภค ตั้งแต่การค้นหาที่อยู่อาศัย การซื้อ/เช่า/ลงทุน การอยู่อาศัย ไปจนถึงบริการหลังการขาย ขณะเดียวกัน Proptech ก็เข้ามามีบทบาทช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมากขึ้นด้วย ทั้งการทำการตลาดนำเสนอโครงการผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ รวมถึงใช้บริการแพลตฟอร์มตัวแทนจับคู่หน้ากับผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ยังพัฒนาสมาร์ทโฮม และใช้แอปพลิเคชันบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่อยู่อาศัยอีกด้วย

การทำธุรกรรมผ่านทางออนไลน์ และสังคมผู้สูงอายุ หนุนการนำ Proptech มาใช้มากขึ้น

การทำธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัยผ่านทางออนไลน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในช่วง COVID-19 ที่เร่งตัวขึ้น เป็นปัจจัยผลักดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยนำ Proptech มาใช้หลากหลายด้าน และครอบคลุมทั้ง Ecosystem ของตลาดที่อยู่อาศัยมากขึ้น ตั้งแต่การค้นหาที่อยู่อาศัย การเข้าชมโครงการแบบ Virtual viewing กระบวนการซื้อ การทำการตลาดเชิงรุกผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ ตลอดจนการทำธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดของการทำธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัยผ่านทางออนไลน์ยังมีอยู่มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้านกฎระเบียบ ซึ่งหากมีการผ่อนคลายกฎระเบียบในการทำธุรกรรมมากขึ้น ก็ยังหนุนให้การทำธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มที่จะเป็นการทำธุรกรรมผ่านทางออนไลน์แบบ End-to-end transaction¹ ผ่าน Proptech ได้ในระยะข้างหน้า

นอกจากนี้ การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่หนุนให้การใช้ Proptech มีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมาร์ทโฮม เพื่อสร้างความความสะดวกสบาย เสริมสร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม และยกระดับความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุในด้านต่าง ๆ โดยนาระบบอัตโนมัติ เช่น เซอร์ และการแจ้งเตือนมาใช้ เพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัยมากขึ้น

การนำ Proptech มาแก้ปัญหาสำหรับผู้อยู่อาศัยได้อย่างเฉพาะเจาะจง จะช่วยสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น

ความต้องการหรือปัญหาของผู้อยู่อาศัยแต่ละกลุ่มมีความแตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาระบบอัตโนมัติ เช่น เซอร์ และการแจ้งเตือนสำหรับผู้สูงอายุ ก็มีความแตกต่างจากครอบครัวที่มีเด็กเล็ก หรือสัตว์เลี้ยง ดังนั้น การวิเคราะห์ความต้องการหรือปัญหาในเชิงลึกของผู้อยู่อาศัย และใช้ Proptech มาตอบโจทย์ หรือแก้ปัญหาสำหรับผู้อยู่อาศัยได้อย่างเฉพาะเจาะจง ภายใต้ Ecosystem และกฎระเบียบต่าง ๆ จะช่วยสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ๆ และจะเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขายที่อยู่อาศัย ท่ามกลางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังคงรุนแรงในระยะข้างหน้า

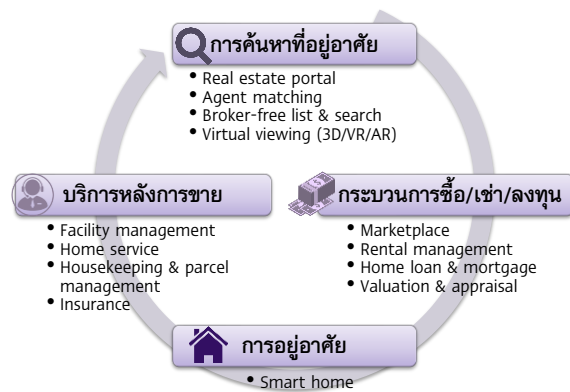
¹ การทำธุรกรรมผ่านทางออนไลน์ทุกขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มต้น จนกระทั่งจบกระบวนการ

Proptech สร้างประโยชน์ต่อตลาดที่อยู่อาศัยอย่างไร ?

Proptech ช่วยอำนวยความสะดวกต่อผู้บริโภค ตั้งแต่การค้นหาที่อยู่อาศัย การซื้อ/เช่า/ลงทุน การอยู่อาศัย ไปจนถึงบริการหลังการขาย ขณะเดียวกัน Proptech ก็เข้ามามีบทบาทช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมากขึ้นด้วย โดย Property Technology (Proptech) คือ นวัตกรรม หรือเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น ซอฟต์แวร์, แพลตฟอร์ม, แอปพลิเคชัน, Digital solution ที่เข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพ และช่วยอำนวยความสะดวกในกิจกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่อยู่อาศัย และอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ ตั้งแต่การก่อสร้าง การซื้อ/เช่า/ลงทุน การอยู่อาศัย การใช้พื้นที่ ไปจนถึงการบริหารจัดการ

ในส่วนของตลาดที่อยู่อาศัย Proptech เข้ามามีบทบาทช่วยอำนวยความสะดวกต่อผู้บริโภค ตั้งแต่ 1) การค้นหาที่อยู่อาศัย ในรูปแบบแพลตฟอร์มต่าง ๆ เช่น การรวบรวมข้อมูล การประกาศขาย/ให้เช่าที่อยู่อาศัย ตัวแทนจับคู่หน้ากับผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย การทำการตลาดของผู้ประกอบการ รวมถึงการเข้าชมโครงการที่อยู่อาศัยแบบ Virtual viewing 2) กระบวนการซื้อ/เช่า/ลงทุน ทั้งแพลตฟอร์มที่เป็นตัวแทนจับคู่ผู้ที่ต้องการซื้อ/เช่าที่อยู่อาศัย กับเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยไม่ผ่านนายหน้า การบริหารจัดการด้านการเช่า ไปจนถึงการอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น การกู้เงิน การประเมินมูลค่าที่อยู่อาศัย

รูปที่ 1 : ตัวอย่าง Proptech ที่เข้ามามีบทบาทด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้บริโภค



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC

3) การอยู่อาศัย โดยเป็นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมาร์ทโฮม เช่น ระบบอัตโนมัติ การสั่งการด้วยเสียง การควบคุมระบบต่าง ๆ ทั้งจากภายใน และภายนอกที่อยู่อาศัยผ่านอุปกรณ์ต่าง ๆ และ 4) บริการหลังการขาย ทั้งการบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่อยู่อาศัย บริการซ่อมแซม บำรุงรักษา ติดตั้งอุปกรณ์ต่าง ๆ บริการทำความสะอาดรับ/ส่งพัสดุ ไปจนถึงประกันภัยที่อยู่อาศัย

ปัจจุบัน วงการ Proptech ในต่างประเทศมีความคึกคัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งในปี 2021 มีผู้ประกอบการ Proptech ด้านที่อยู่อาศัยถึง 1,340 ราย² ตัวอย่างที่สำคัญ ได้แก่ Zillow ซึ่งเป็น แพลตฟอร์ม ด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ครบวงจร ทั้งบริการซื้อ/ขาย/เช่าที่อยู่อาศัย ไปจนถึงการพิจารณาสินเชื่อ ที่มีการเชื่อมโยงผู้เล่นในตลาดหลากหลายกลุ่ม ทั้งผู้ซื้อ ผู้ขาย ผู้เช่าที่อยู่อาศัย นักลงทุน ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย และนายหน้า ทั้งนี้ Zillow เป็นแพลตฟอร์มที่มีการวิเคราะห์ Big Data และใช้ Artificial Intelligence (AI) คาดการณ์พฤติกรรมของซื้อ ผู้ขาย ผู้เช่าที่อยู่อาศัย และนักลงทุน รวมถึงมีการพัฒนาระบบการจับคู่ความต้องการที่อยู่อาศัย กับเจ้าของที่อยู่อาศัยได้เฉพาะเจาะจง ส่งผลให้ Zillow เป็นแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับความนิยมในการใช้บริการเป็นลำดับต้น ๆ ในสหรัฐอเมริกา โดยมีอสังหาริมทรัพย์กว่า 135 ล้านรายการอยู่ในฐานข้อมูล มีผู้ชมเว็บไซต์ โดยเฉลี่ย 36 ล้านครั้ง/เดือน และมียอดดาวน์โหลดแอปพลิเคชันผ่าน Google Play มากกว่า 10 ล้านครั้ง³

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยในไทยนั้น ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยก็มีการนำ Proptech มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ และอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ซื้อ ผู้ขาย และผู้เช่าที่อยู่อาศัยบ้างแล้ว ทั้งการทำการตลาดนำเสนอ

² ข้อมูลจาก Unissu

³ ข้อมูลจาก iProperty Management

โครงการที่อยู่อาศัยผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ รวมถึงยังใช้บริการแพลตฟอร์มตัวแทนจับคู่หน้ากับผู้ประกอบการ เพื่อใช้บริการนายหน้าที่มีความเชี่ยวชาญในการขายโครงการที่อยู่อาศัย และมีฐานผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเซกเมนต์ต่าง ๆ โดยผู้ซื้อ/ผู้เช่าที่อยู่อาศัยก็ได้มีการใช้แพลตฟอร์มรวบรวมข้อมูลการประกาศขาย/ให้เช่าที่อยู่อาศัย เป็นช่องทางในการค้นหาข้อมูลที่อยู่อาศัย ในทำเล และระดับราคาต่าง ๆ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังพัฒนาสมาร์ตโฮม และใช้แอปพลิเคชันบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่อยู่อาศัยอีกด้วย

ทั้งนี้การใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคในปัจจุบันมีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่หลากหลาย อีกทั้ง เทคโนโลยีบางกลุ่มยังมีความทับซ้อนกันกับ Proptech ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับการขยายขอบเขตไปสู่การลงทุน หรือการสร้างความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับผู้ให้บริการเทคโนโลยีอื่น ๆ ด้วยเช่นกัน ทำให้เกิดการผสมผสานนวัตกรรม หรือเทคโนโลยีที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น Construction tech ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย Health & Wellness tech ที่ช่วยอำนวยความสะดวกด้านสุขภาพสำหรับผู้อยู่อาศัย Internet of Things (IoT) ที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของสมาร์ตโฮมไปจนถึงฟินเทคที่จะมาช่วยอำนวยความสะดวกในการชำระค่าที่อยู่อาศัย และค่าบริการต่าง ๆ เพื่อพัฒนา Digital solution ที่ช่วยอำนวยความสะดวกสำหรับผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบวงจร

นอกจากนี้ ยังพบว่าผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มนำเทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ Big Data ที่เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อตอบโจทย์ความต้องการในเชิงลึกของผู้อยู่อาศัย การประเมินราคา การวิเคราะห์โอกาสในการลงทุน ไปจนถึงการทำการตลาดไปยังผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มเป้าหมายในแพลตฟอร์มต่าง ๆ โดยใช้เกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น รูปแบบที่อยู่อาศัย อายุ รายได้ ทำเล ระดับราคา เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มเป้าหมายได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันขายโครงการที่อยู่อาศัยได้มากขึ้นในระยะต่อไป

Insudการใช้ Proptech เร่งตัวขึ้นจากปัจจัยใดบ้าง ?

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยาวนาน ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่เป็น New normal เป็นปัจจัย

เร่งให้ Proptech เข้ามามีบทบาทในตลาดที่อยู่อาศัยมากขึ้น

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ต้นปี 2020 ส่งผลกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัยอย่างมาก ทั้งกำลังซื้อที่หดตัวลงไปตามภาวะเศรษฐกิจ และข้อจำกัดในการเยี่ยมชมโครงการที่อยู่อาศัยในช่วงที่การแพร่ระบาดเป็นไปอย่างรุนแรง ส่งผลให้ยอดขายที่อยู่อาศัยหดตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2020 เป็นต้นมา สถานการณ์ดังกล่าว เป็นปัจจัยเร่งให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยปรับกลยุทธ์ โดยส่วนใหญ่ นำ Proptech มาใช้มากขึ้น เพื่อให้การดำเนินธุรกิจยังสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งการทำตลาดเชิงรุกผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ และการให้บริการเข้าชมโครงการที่อยู่อาศัยแบบ Virtual viewing ที่นำเทคโนโลยี Augmented Reality (AR) และ Virtual Reality (VR) มาช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้เข้าชมโครงการ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายที่อยู่อาศัย ท่ามกลางข้อจำกัดในการเข้าชมโครงการในช่วงที่การแพร่ระบาดเป็นไปอย่างรุนแรง โดยปัจจุบันเทคโนโลยี AR และ VR กลายเป็นบริการพื้นฐานที่โครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ส่วนใหญ่จะมีไว้เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับผู้เข้าชมโครงการ ซึ่งสามารถช่วยกระตุ้นยอดขายที่อยู่อาศัยได้บางส่วน โดยตลาดที่อยู่อาศัยยังเผชิญแรงกดดันหลักจากกำลังซื้อที่หดตัวลงไปตามภาวะเศรษฐกิจเป็นหลัก

ทั้งนี้ EIC มองว่า การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยาวนาน และยังไม่มีความแน่นอนที่จะสิ้นสุดลง ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้คนเปลี่ยนแปลงไป โดยเกิดพฤติกรรมที่เป็น New normal อย่างแนวโน้มที่ผู้คนใช้ชีวิตอยู่ภายในที่อยู่อาศัยมากขึ้น ทั้ง Work from home และการเรียนออนไลน์ ส่งผลให้ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับความสะดวกสบาย ความปลอดภัย

และการประหยัดพลังงานภายในที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเทคโนโลยีสมาร์ทโฮม เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าอัจฉริยะ ระบบอัตโนมัติ การสั่งการด้วยเสียง การควบคุมระบบต่าง ๆ ผ่านอุปกรณ์หลากหลายชนิดได้ จะเข้ามามีบทบาทต่อปัจจัยการอยู่อาศัย ทั้งความสะดวกสบาย ความปลอดภัย และการประหยัดพลังงาน สอดคล้องกับภาพที่สมาร์ทโฮมได้กลายมาเป็นจุดขาย สำคัญสำหรับผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยต่างแข่งขันกันนำเสนอในการขายโครงการที่อยู่อาศัย

นอกจากนี้ การรักษาสุขอนามัย ที่ทำให้ผู้คนลดการสัมผัสพื้นผิวต่าง ๆ นอกที่อยู่อาศัย และเว้นระยะห่างระหว่างบุคคล จะส่งผลให้รูปแบบพื้นที่ส่วนกลางของโครงการที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป โดยผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย จะมีการนำเทคโนโลยีที่ช่วยลดการสัมผัสพื้นผิว อย่างระบบเซนเซอร์ และระบบอัตโนมัติ มาใช้ในพื้นที่ส่วนกลางมากขึ้น รวมถึงแนวโน้มการที่ผู้คนใช้ชีวิตอยู่ภายในที่อยู่อาศัยมากขึ้น จะเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้มีจำนวนผู้อยู่อาศัยมาใช้บริการพื้นที่ ส่วนกลางเพิ่มมากขึ้น เช่น Co-working space ห้องประชุม ฟิตเนส ผู้ประกอบการจึงมีแนวโน้มนำระบบการจอง และระบบการตรวจนับจำนวนผู้ใช้บริการ มาใช้ในพื้นที่ส่วนกลาง เพื่อช่วยลดความหนาแน่นของผู้ใช้บริการด้วยเช่นกัน

ในระยะข้างหน้า แนวโน้มการกำรธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัยผ่านทางออนไลน์ที่เร่งตัวขึ้น เป็นปัจจัยหนุนให้บี การนำ Proptech มาใช้หลากหลายด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จากผู้อยู่อาศัยกลุ่มใหม่ที่เป็น Millennials และ GenZ ที่เชื่อมโยงกับโลกดิจิทัลในระดับสูง EIC มองว่า แนวโน้มการทำธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัย ผ่านทางออนไลน์ที่เร่งตัวขึ้น เป็นปัจจัยผลักดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยนำ Proptech มาใช้หลากหลายด้าน และครอบคลุมทั้ง Ecosystem ของตลาดที่อยู่อาศัยมากขึ้น ตั้งแต่การค้นหาที่อยู่อาศัย การเข้าชมโครงการแบบ Virtual viewing กระบวนการซื้อ การทำการตลาดเชิงรุกผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ ตลอดจนการทำธุรกรรมทางการเงินออนไลน์

ปฏิเสธไม่ได้ว่า ในระยะข้างหน้า ผู้บริโภคกลุ่มใหม่ที่จะเข้ามาเป็นกำลังซื้อสำคัญของตลาดที่อยู่อาศัยจะเป็น กลุ่ม Millennials (ผู้ที่เกิดปี 1983-1999) และกลุ่ม GenZ (ผู้ที่เกิดปี 2000-2006) โดยพฤติกรรมของผู้บริโภคทั้งสองกลุ่ม นี้ จะเชื่อมโยงกับโลกดิจิทัลในระดับสูง ส่งผลให้การนำเทคโนโลยีเข้ามาอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตจะมีมากขึ้นตาม ไปด้วย ดังนั้น การทำธุรกรรมจากกลุ่ม Millennials และกลุ่ม GenZ ในระยะข้างหน้า จะหนุนให้การใช้ Proptech มีแนวโน้มขยายตัวยิ่งขึ้น และอาจพัฒนาไปสู่การใช้ Proptech ตั้งแต่การค้นหาที่อยู่อาศัย ที่จะใช้แพลตฟอร์มรวบรวม ข้อมูลการประกาศขายให้เข้า ตัวแทนจับคู่ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย กับเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยไม่ผ่านนายหน้า เพื่อค้นหา ที่อยู่อาศัยในทำเล และระดับราคาที่ต้องการได้อย่างรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายได้อย่างสูงสุด ไปจนถึงกระบวนการซื้อ ที่อยู่อาศัย ที่จะเข้าชมที่อยู่อาศัยแบบ Virtual viewing รวมถึงทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น การกู้เงิน การประเมินมูลค่า ที่อยู่อาศัย ผ่าน Proptech ที่เป็นตัวกลางอำนวยความสะดวกด้านธุรกรรมทางการเงินด้วยเช่นกัน

ในส่วนของที่อยู่อาศัยนั้น กลุ่ม Millennials และกลุ่ม GenZ ก็มีแนวโน้มนำ Proptech มาช่วยอำนวยความสะดวกมากขึ้นด้วยเช่นกัน โดยการ Work from home และการเรียนออนไลน์ จะส่งผลให้กลุ่ม Millennials และกลุ่ม GenZ ใช้ชีวิต อยู่ภายในที่อยู่อาศัย และใช้บริการพื้นที่ส่วนกลางมากขึ้น ดังนั้น การพัฒนาสมาร์ทโฮมและการบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการที่อยู่อาศัยผ่านแอปพลิเคชันที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มนี้ เช่น ระบบการจอง Co-working space และห้องประชุม บริการรับ/ส่งพัสดุ บริการทำความสะอาด ตลอดจนการนำ Proptech อื่น ๆ ที่หลากหลายมาช่วยอำนวยความสะดวก และนำมาเป็นจุดขายสำหรับโครงการที่อยู่อาศัย จะเป็นปัจจัยสำคัญ ที่สามารถดึงดูดการซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่ม Millennials และกลุ่ม GenZ ได้ต่อไป

อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดของการทำธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัยผ่านทางออนไลน์ยังมีอยู่มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กฎระเบียบ ซึ่งหากมีการผ่อนคลายกฎระเบียบในการทำธุรกรรมมากขึ้น ก็จะมีแนวโน้มให้การทำธุรกรรมด้านที่อยู่อาศัยมีแนวโน้ม ที่จะเป็นการทำธุรกรรมผ่านทางออนไลน์แบบ End-to-end transaction ผ่าน Proptech ได้ในระยะข้างหน้า

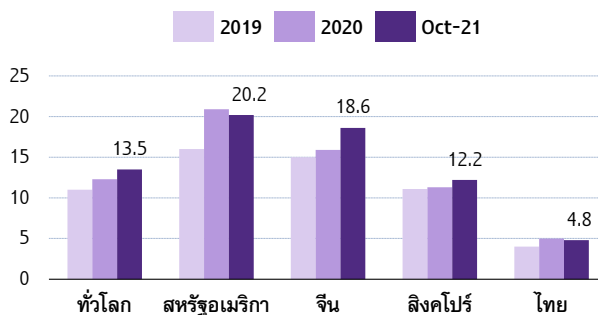
นอกจากนี้ การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุก็เป็นหนึ่งปัจจัยสำคัญที่หนุนให้การใช้ Proptech มีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Smart home เพื่อเสริมสร้างสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมและยกระดับความปลอดภัย ผู้สูงอายุก็เป็นอีกเซกเมนต์หนึ่ง ซึ่งเป็นผู้อยู่อาศัยกลุ่มใหญ่ ที่ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญในยุคที่ไทยก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการที่อยู่อาศัยที่เจาะกลุ่มครอบครัวที่อยู่ร่วมกับผู้สูงอายุ และโครงการที่อยู่อาศัยที่เจาะกลุ่มผู้สูงอายุโดยเฉพาะ ซึ่งมีแนวโน้มนำเทคโนโลยีสมาร์ทโฮมมาให้บริการเพื่อสร้างความความสะดวกสบาย เสริมสร้างสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมกับรูปแบบการใช้ชีวิต และยกระดับความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุในด้านต่าง ๆ เช่น อากาศ อุณหภูมิ แสงสว่าง โดยนำระบบอัตโนมัติ เช่น เซอร์ และการแจ้งเตือนมาใช้มากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังมีการสร้างความร่วมมือกับผู้ให้บริการทางการแพทย์ และมีการนำเทคโนโลยีเพื่อสุขภาพ (Healthtech) อย่าง Telemedicine มานำเสนอเป็นจุดขายสำหรับโครงการที่อยู่อาศัย กล่าวได้ว่าการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ก็เป็นหนึ่งปัจจัยสำคัญที่หนุนให้การใช้ Proptech มีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้นด้วยเช่นกัน

โอกาสการเติบโตของ Smart home เป็นไปในทิศทางใด ?

นอกจากเทรนด์การเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้อยู่อาศัยจะเป็นโอกาสให้ตลาด Smart home ในไทยยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมากแล้ว ตลาด Smart home ยังได้รับปัจจัยหนุนจากการแข่งขันพัฒนา Smart home จากผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย ในปี 2021 สัดส่วนการครอบครองอุปกรณ์สมาร์ทโฮมของคนไทยอยู่ที่ 4.8% ของจำนวนประชากร ซึ่งยังเป็นสัดส่วนที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของทั่วโลก ที่สัดส่วนการครอบครองอุปกรณ์สมาร์ทโฮมอยู่ที่ 13.5% ของจำนวนประชากร โดยมูลค่าตลาดอุปกรณ์สมาร์ทโฮมของไทยอยู่ที่ 111.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือราว 3,630 ล้านบาท ในจำนวนนี้ ครึ่งหนึ่งเป็นมูลค่าเครื่องใช้ไฟฟ้าอัจฉริยะ รองลงมาเป็นระบบรักษาความปลอดภัย และอุปกรณ์ควบคุมและเชื่อมต่อต่าง ๆ ตามลำดับ

รูปที่ 2 : สัดส่วนการครอบครองอุปกรณ์ Smart home

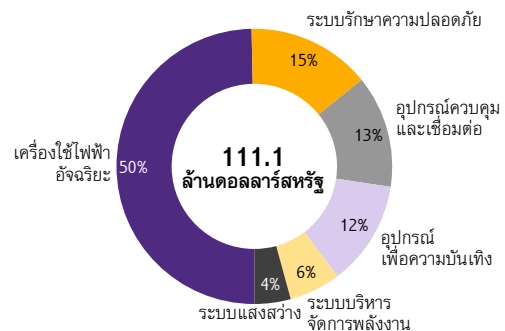
หน่วย : % ของจำนวนประชากรผู้ใช้อินเทอร์เน็ตอายุ 16-64 ปี



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ DataReportal

รูปที่ 3 : สัดส่วนมูลค่าตลาดอุปกรณ์ Smart home ของไทย จำแนกตามการใช้งานปี 2021

หน่วย : % ของมูลค่าตลาดอุปกรณ์ Smart home โดยรวม



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ DataReportal ณ เดือนกุมภาพันธ์ 2022

EIC มองว่า จากสัดส่วนการครอบครองอุปกรณ์สมาร์ทโฮมของคนไทยเมื่อเทียบกับจำนวนประชากร ที่ยังอยู่ในระดับต่ำ เป็นโอกาสให้ตลาดสมาร์ทโฮมในไทยยังมีโอกาสขยายตัวได้อีกมากในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ระบบอัจฉริยะต่าง ๆ ภายในที่อยู่อาศัย เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบพลังงาน ที่ผู้อยู่อาศัยสามารถสั่งการด้วยเสียง หรือควบคุมผ่านอุปกรณ์ เช่น สมาร์ทโฟน, สมาร์ทวอตช์ และแท็บเล็ต โดยราคาอุปกรณ์สมาร์ทโฮมและอุปกรณ์ควบคุมระบบต่าง ๆ ที่มีแนวโน้มลดต่ำลง จะหนุนให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีสมาร์ทโฮมดังกล่าวได้ง่ายขึ้น

นอกจากเทรนด์การเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้บริโภคจะเป็นโอกาสให้ตลาดสมาร์ทโฮมในไทยเติบโตได้อีกมากในอนาคตแล้ว ตลาดสมาร์ทโฮมในไทยยังได้รับปัจจัยหนุนจากการแข่งขันพัฒนาสมาร์ทโฮมจากผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยปัจจุบัน ผู้ประกอบการนำเทคโนโลยีสมาร์ทโฮมมาเป็นจุดขายสำคัญสำหรับโครงการที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นการใช้ระบบ Automation ทั้งภายในที่อยู่อาศัย และพื้นที่ส่วนกลาง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบความปลอดภัย ระบบประหยัดพลังงาน ระบบที่จอดรถอัตโนมัติ การนำ Internet of Things (IoT) มาใช้ควบคุมระบบต่าง ๆ ภายในที่อยู่อาศัย รวมถึงบันทึกข้อมูลการใช้งานอุปกรณ์ Smart device ภายในที่อยู่อาศัย เพื่อแจ้งเตือนความผิดปกติของอุปกรณ์ และแจ้งเตือนการซ่อมบำรุง การนำหุ่นยนต์ Service robot มาช่วยอำนวยความสะดวกสำหรับผู้อยู่อาศัย ไปจนถึงการบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการที่อยู่อาศัยผ่านแอปพลิเคชันอีกด้วย

การแข่งขันพัฒนา Smart home จากผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย จะหนุนให้รูปแบบ Smart home ในไทยมีแนวโน้มกลายเป็นการเชื่อมโยงระบบต่าง ๆ เป็นเครือข่าย (Connected home) หรือควบคุมระบบต่าง ๆ ผ่านอุปกรณ์หลากหลายชนิด (Integrated home) มากขึ้น จากปัจจุบันที่เทคโนโลยีสมาร์ทโฮมในไทยส่วนใหญ่ยังเป็นการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าอัจฉริยะ และการเชื่อมโยงหรือควบคุมระบบต่าง ๆ โดยผ่านอุปกรณ์ชนิดเดียว (Single device) ที่ผู้อยู่อาศัยสามารถดำเนินการติดตั้งได้เอง ทั้งนี้ EIC มองว่า การสร้างความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ Smart device จะช่วยเสริมสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ ทั้งในด้านความเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อนำมาสู่การพัฒนาสมาร์ทโฮมที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้อยู่อาศัย รวมถึงการเข้าถึงฐานลูกค้าของผู้ผลิตอุปกรณ์ Smart device เพื่อทำการตลาดร่วมกัน

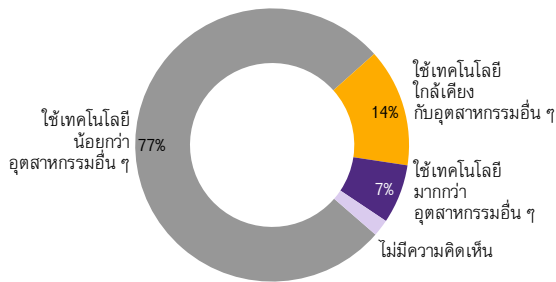
นอกจากนี้ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ยังคงรุนแรง ท่ามกลางต้นทุนเทคโนโลยีสมาร์ทโฮมที่มีแนวโน้มลดต่ำลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการต่างแข่งขันกันพัฒนาสมาร์ทโฮมเพื่อดึงดูดผู้ซื้อที่อยู่อาศัย และสร้างความคุ้มค่าในสายตาผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ในระดับที่สมาร์ทโฮมจะมีแนวโน้มกลายเป็นมาตรฐานของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ระดับปานกลางมากขึ้นต่อไป จากที่ปัจจุบันสมาร์ทโฮมในไทยส่วนใหญ่ยังจำกัดอยู่ที่โครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ทั้งนี้ EIC มองว่า การพัฒนาสมาร์ทโฮมสำหรับที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา ก็ยังเป็นโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ สำหรับผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า โดยหากผู้ประกอบการรายใดสามารถบริหารจัดการต้นทุนการพัฒนาสมาร์ทโฮมสำหรับที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา และสามารถเจาะตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้ ก็จะมีรายได้เปรียบในการขยายฐานลูกค้าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มดังกล่าว ซึ่งเป็นตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มใหญ่ได้ก่อน

โอกาส และความท้าทายของ Proptech ไทยมีอะไรบ้าง ?

ภาคอสังหาริมทรัพย์ยังมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ แม้การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยาวนาน และยังไม่มีความแน่นอนว่าจะสิ้นสุดลง จะส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่เป็น New normal และเป็นปัจจัยเร่งให้เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในภาคอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น แต่หากเทียบกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ แล้วภาคอสังหาริมทรัพย์ยังมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากภาคอสังหาริมทรัพย์ยังเป็นอุตสาหกรรมดั้งเดิมที่พึ่งพาการใช้แรงงานอย่างเข้มข้น โดยผลสำรวจผู้เกี่ยวข้องในภาคอสังหาริมทรัพย์กลุ่มต่าง ๆ ในประเทศกลุ่ม Asia Pacific จากรายงาน Tech Adoption in ASIAN Real Estate ในปี 2020 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ 77% มองว่า ภาคอสังหาริมทรัพย์ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีน้อยกว่าอุตสาหกรรมอื่น ๆ รองลงมา กลุ่มตัวอย่าง 14% มองว่า ภาคอสังหาริมทรัพย์ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใกล้เคียงกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ และมีกลุ่มตัวอย่างเพียง 7% มองว่า ภาคอสังหาริมทรัพย์ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีมากกว่าอุตสาหกรรมอื่น ๆ โดยเทคโนโลยีที่กลุ่มตัวอย่างคาดว่าจะมีผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยจะมีการนำมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ และอำนวยความสะดวกสำหรับผู้อยู่อาศัย ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า ได้แก่ Big data analytics, AI, Business process automation และ IoT ตามลำดับ

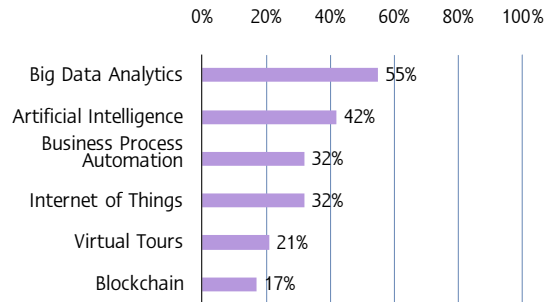
รูปที่ 4 : มุมมองต่อการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในภาคอสังหาริมทรัพย์ เทียบกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ*

หน่วย : % ของกลุ่มตัวอย่าง



รูปที่ 5 : เทคโนโลยีที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ภายใน 5 ปีข้างหน้า*

หน่วย : % ของกลุ่มตัวอย่าง



หมายเหตุ : *สำรวจจากผู้ที่เกี่ยวข้องในภาคอสังหาริมทรัพย์กลุ่มต่าง ๆ เช่น ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้ประกอบการด้านสถาปัตยกรรม ออกแบบ และวิศวกรรม บริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ นักลงทุน ในประเทศกลุ่ม Asia Pacific จำนวน 180 ราย
ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ Tech Adoption in Asian Real Estate โดย Mingtiandi

การพัฒนาและการใช้ Proptech ในตลาดที่อยู่อาศัยจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจได้

เป็นวงกว้าง ไม่เพียงแต่เฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยเท่านั้น แต่ยังสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน Supply chain ของตลาดที่อยู่อาศัย เช่น รับเหมาก่อสร้างภาคเอกชน เครื่องใช้ไฟฟ้าอัจฉริยะ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ทุกรายการ ปัจจุบัน การพัฒนาและการใช้ Proptech ในตลาดที่อยู่อาศัยของไทย มีแรงขับเคลื่อนมาจากเทรนด์การเข้าถึงเทคโนโลยีจากผู้บริโภค และการแข่งขันของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ลงทุนใน Proptech หรือสร้างความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการ Proptech เป็นหลัก ขณะที่ความท้าทายของตลาด Proptech ไทยอยู่ที่การมีผู้ประกอบการ Proptech จำนวนไม่มากนัก เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมักจะลงทุนใน Proptech หรือสร้างความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการ Proptech จากต่างประเทศมากกว่า ดังนั้น การเร่งสร้าง Ecosystem ให้เอื้อต่อการพัฒนา Proptech ในไทยจึงเป็นประเด็นสำคัญที่ต้องพิจารณา ทั้งนี้ภาครัฐอาจมีบทบาทในการพัฒนาผู้ประกอบการ Proptech และกระตุ้นการใช้ Proptech ผ่านมาตรการต่าง ๆ เช่น การส่งเสริมการลงทุน และการจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพ การลดภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ลงทุนในสตาร์ทอัพด้าน Proptech ของไทย การส่งเสริมการลงทุน และลดภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง

ความต้องการหรือปัญหาของผู้อยู่อาศัยแต่ละกลุ่มมีความแตกต่างกันไป การนำ Proptech มาตอบโจทย์ หรือแก้ปัญหาสำหรับผู้อยู่อาศัยได้อย่างเฉพาะเจาะจง จะช่วยสร้างการความแตกต่างจาก ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยรายอื่น ๆ ในส่วนของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย อาจจุดขายด้านการใช้ Proptech ทั้งภายในที่อยู่อาศัย และพื้นที่ส่วนกลาง ที่นำมาซึ่งความสะดวกสบาย การยกระดับความเป็นอยู่ และสภาพแวดล้อม ไปจนถึงการช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน ซึ่งจะสร้างความคุ้มค่าในสายตาผู้ซื้อที่อยู่อาศัย และจะช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ ความต้องการหรือปัญหาของผู้อยู่อาศัยแต่ละกลุ่มมีความแตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาระบบอัตโนมัติ เช่น เซอร์ และการแจ้งเตือนสำหรับผู้สูงอายุ ก็มีความแตกต่างจากครอบครัวที่มีเด็กเล็ก หรือสัตว์เลี้ยง ดังนั้น การวิเคราะห์ความต้องการหรือปัญหาในเชิงลึกของผู้อยู่อาศัย และใช้ Proptech มาตอบโจทย์หรือแก้ปัญหาสำหรับผู้อยู่อาศัยได้อย่างเฉพาะเจาะจง ภายใต้ Ecosystem และกฎระเบียบต่าง ๆ จะช่วยสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ๆ และจะเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขายที่อยู่อาศัย ท่ามกลางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังคงรุนแรงในระยะข้างหน้า

บทวิเคราะห์โดย : <https://www.scbeic.com/th/detail/product/8127>

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner. Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct. This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.

ผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์

กัญญารัตน์ กาญจนวิสุทธ์ (kanyarat.kanjanavisut@scb.co.th)

นักวิเคราะห์อาวุโส

INFRASTRUCTURE CLUSTER

ดร.ยรรยง ไทยเจริญ

รองผู้จัดการใหญ่อาวุโส ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจ Wholesale
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ปราณีดา ศยามานนท์

ผู้อำนวยการฝ่าย Industry Analysis

กัญญารัตน์ กาญจนวิสุทธ์

นักวิเคราะห์อาวุโส

กิริติญา ครองแก้ว

นักวิเคราะห์

เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ

นักวิเคราะห์



“Economic and business intelligence for effective decision making”



ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก
สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด
การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผล
ต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต
ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



Stay connected

Find us at



@scbeic | 

www.scbeic.com