

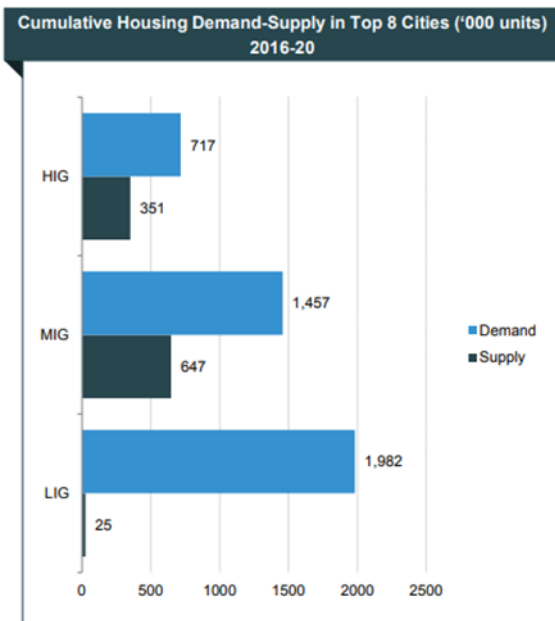


Image: mumbaiwalkingtours.com

โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ ประเทศอินเดีย

Co-living: ธุรกิจบ้านเช่า เอาใจคนยุค Millennial

ธุรกิจให้เช่าที่พักอาศัยแบบอยู่ร่วมกัน (Co-living Space) เป็นธุรกิจบริการใหม่ที่เกิดขึ้นเมื่อประมาณปี 2559 โดยรายงานของ Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI) พบว่าคนอินเดียที่เกิดในช่วงปี 2523-2538 (Gen Y / Millennial) ซึ่งอยู่ในช่วงวัยทำงานและกำลังสร้างครอบครัว มีความต้องการที่จะพักอาศัยในบ้านเช่าแบบ Co-living Space โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ในเมืองบังกาลอร์ อัมดาบัต นิวเดลี และ มุมไบ ซึ่งเป็นเมืองใหญ่ที่มีค่าที่พักอาศัยค่อนข้างสูง



รายงานของ Cushman and Wakefield และ Anarock Property Consultants ให้ข้อมูลว่าอินเดียกำลังขาดแคลนที่พักอาศัยสำหรับคนชั้นกลางที่เริ่มทำงานและผู้ที่มีรายได้น้อย โดยพบว่าในช่วงปี 2559 – 2563 ผู้มีรายได้น้อย (Low-income Group) ที่อยู่ในเมืองใหญ่ของอินเดีย (Top 8 Cities) มีความต้องการที่พักอาศัยมากถึง 1,982,000 หน่วย ในขณะที่ มีที่พักอาศัยอยู่เพียง 25,000 เท่านั้น ยังมีความต้องการที่ต้องเติมเต็มอีกมาก นอกจากนี้ อินเดียยังมีเมืองรองที่กำลังเกิดขึ้นอีกด้วย ช่องว่างนี้จึงเป็นโอกาสของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะบ้านเช่าราคาย่อมเยา ทั้งแบบบ้านเช่าแบบส่วนตัวและบ้านเช่าแบบอยู่ร่วมกัน (Co-living) โดยในปัจจุบันมีผู้ให้บริการที่พักแบบ Co-living เกิดขึ้นหลายราย อาทิ OYO, Makaan, Proptiger, CoHo, MiNest, CoLive และ StayAbode

Notes: LIG – Low Income Group, MIG - Middle Income Group, HIG - High Income
Source : Cushman and Wakefield, Anarock Property Consultants



สำหรับการปรับตัวเข้ากับโลกในยุค New Normal ผู้ให้บริการ Co-living หลายแห่งมองว่าจะต้องมีการกำหนดกติกาด้านสุขอนามัย และการรักษาระยะห่างทางกายภาพทั้งในพื้นที่พักอาศัยให้เข้มงวดมากขึ้น และจัดหาเครื่องอำนวยความสะดวกเพื่อการ ทำงานที่บ้านด้วย (Work from Home: WFH) ผู้ประกอบการคาดว่า ภายหลังจากภาวะโรคระบาด ธุรกิจบ้านเช่าแบบ Co-living จะกลับมาขยายตัวอีกครั้ง เพื่อรองรับกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มชีวิตการทำงานและครอบครัว

ทั้งนี้ อินเดียมีจำนวนคนในวัย millennial มากถึง 440 ล้านคน หรือ 34% ของประชากรทั้งหมด โดยกว่าครึ่งหนึ่งของคนกลุ่มนี้เป็นแรงงานที่อพยพย้ายถิ่นฐานมาจากเมืองอื่น นอกจากนี้ ลูกค้ำเป้าหมายของ Co-living ยังรวมถึงนักศึกษาอีกประมาณ 15 ล้านคน ที่ย้ายเข้ามาในเมืองเพื่อการศึกษาด้วย ซึ่ง Co-living จะให้ความสะดวกสบายกว่าหอพัก (Hostel) แต่ประหยัดกว่าการเช่าหอพักแบบส่วนตัว

ข้อมูลเพิ่มเติมและข้อคิดเห็น

1. จากข้อมูลของ Confederation of Real Estate Developers' Association of India (CREDAI) ภาคอสังหาริมทรัพย์ของอินเดียในภาพรวม มีขนาดประมาณ 1.8 แสนล้านเหรียญสหรัฐ โดยในช่วงปี 2558-2563 ขยายตัวเฉลี่ย 11.2% ครอบคลุมทั้งธุรกิจที่พักอาศัย ร้านค้าส่งและค้าปลีก โรงแรม พื้นที่เชิงพาณิชย์ และ เขตอุตสาหกรรม รวมทั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษอีก 417 แห่งทั่วทั้งอินเดียด้วย โดย 80% ของภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจประเภทที่พักอาศัย (Housing / Residential Segment) ซึ่งในปี 2562 มีอัตราขยายตัว 23% จากปีก่อนหน้า มีปัจจัยสำคัญมาจากการหลั่งไหลของแรงงานอพยพเข้ามาในเมืองใหญ่ปีละประมาณ 10 ล้านคน ประกอบกับกำลังซื้อของชนชั้นกลางที่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ รัฐบาลอินเดียได้ออกกฎหมายและนโยบายต่างๆ มาสนับสนุนและคุ้มครองธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น อาทิ การภาษี (GST) เหลือ 5% การออก พรบ. Real Estate Regulation and Development Act (RERA) เมื่อปี 2559 เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและคุ้มครองนักลงทุน รวมถึงการอนุญาตให้ต่างชาติสามารถลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทเมืองอุตสาหกรรม (Township) ส่งผลให้เกิดการดึงดูดการลงทุนของต่างชาติเข้าไปพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

2. แนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยในอินเดียสะท้อนถึงโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการเข้าไปลงทุนในธุรกิจก่อสร้างและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่พักอาศัยและสำนักงานให้เช่า ซึ่งที่ผ่านมาได้มีบริษัทไทยเข้ามาลงทุนทำโครงการทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยวในเมืองบังгалอร์ทางตอนใต้ของอินเดียแล้ว อย่างไรก็ตาม พบว่ามีความท้าทายหลายประการที่ผู้ประกอบการไทยต้องศึกษาและลงพื้นที่วางแผนล่วงหน้า อาทิ เงื่อนไขเงินลงทุนขั้นต่ำและขนาดพื้นที่ขั้นต่ำสำหรับการก่อสร้าง การรวบรวมที่ดินและแรงงานฝีมือในพื้นที่ การนำพนักงานคนไทยเข้าไปควบคุมการก่อสร้างซึ่งการขอวีซ่ากำหนดให้แรงงานต่างชาติต้องมีเงินเดือนขั้นต่ำ 25,000 เหรียญสหรัฐต่อปี และหากนำแรงงานต่างชาติเกิน 24 คนเข้าไปในอินเดียจะต้อนำเงินเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามกฎหมายอินเดียในอัตรา 12% นอกจากนี้ บริษัทต่างชาติยังมีภาษีรายได้ที่สูงถึง 30% ในขณะที่ การออกแบบที่พักอาศัยต้องมีการสำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและหลักวาสตุศาสตร์ (VASTU SHASTRA) นอกเหนือจากการควบคุมแรงงานและเวลาให้ได้ตามสัญญา ตลอดจนภาวะเงินเฟ้อที่อาจทำให้ต้นทุนการก่อสร้างสูงกว่าที่ได้วางแผนไว้ด้วย หากผู้ประกอบการเตรียมการและมีพันธมิตรในพื้นที่ที่ไว้วางใจได้ ก็จะมีโอกาสขยายตลาดไปในอินเดียซึ่งยากที่คู่แข่งจะก้าวข้ามและตามมาได้

ที่มา www.financialexpress.com สิงหาคม 2563

thaitrademumbai@gmail.com