

# อสังหาฯแห่ขายออนไลน์ รับพฤติกรรมคนรุ่นใหม่

## ● กัญสุชญา สุวรรณศ

**ก**ระแส "อีคอมเมิร์ซ" หรือ การขายผ่านออนไลน์ เข้ามามีบทบาทมากขึ้นโดยเฉพาะหลังระบบสื่อสารโทรคมนาคมพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่องมาถึง 4จี ทำให้ให้การขายผ่านช่องทางออนไลน์เปิดกว้างมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจต่างๆ ต้องปรับตัว ไม่เว้นแม้แต่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูง แนวโน้มผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง จากปี 2557 กว่า 2.110 ล้านคน คาดว่าจะเพิ่มเป็น 2.700 ล้านคน ในอีก 3 ปีข้างหน้า ขณะที่เมืองไทยยอดผู้ใช้ปี 2557 อยู่ที่ 24.4 ล้านคน และเพิ่มเป็น 36 ล้านคนในปี 2558

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าปีนี้มีผู้เข้าใช้อินเทอร์เน็ตผ่านมือถือบนโครงข่าย 3จี และ 4จี 38.4-39.7 ล้านคน ขยายตัว 11-14.7% จากปี 2558 คิดเป็นอัตราการเข้าถึงโมบายอินเทอร์เน็ต 60.4-62.6% ของประชากรทั้งหมด ซึ่งจะมีส่วนผลักดันให้ธุรกิจอีคอมเมิร์ซหรือช้อปปิ้งออนไลน์ มีมูลค่าสูงถึง 6.77 หมื่นล้านบาท ในปีที่แล้ว และคาดว่าจะปีนี้จะเพิ่มเป็น 1.5 แสนล้านบาท

อลิวัสสา พัฒนณาบุตร กรรมการ

ผู้จัดการ บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ด้วยไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่สนใจศึกษาข้อมูลต่างๆ ผ่านเทคโนโลยีสมัยใหม่ ตัวผลักดันสำคัญให้ผู้บริโภคหันมาซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น คาดว่าตลาดอีคอมเมิร์ซ จะเติบโตขึ้นอย่างมาก ในปี 2559 ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องปรับตัวรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซื้อสินค้าผ่านออนไลน์มากขึ้น

ทั้งนี้ ไม่เพียงทำให้แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะเป็นแบบผสมผสาน หรือเป็นมิกซ์ยูสมากขึ้น ส่วนการขายที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการได้เริ่มขยายช่องทางออนไลน์ หลังเติบโตจากช่องทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น รวมถึงวางแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนยอดขายมาจากออนไลน์ในปี 2559 อีกด้วย

"อีคอมเมิร์ซ คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมากในปีนี้ และต้องยอมรับว่าออนไลน์เป็นกระแสมาแรง ถึงตอนนี้สัดส่วนการช้อปปิ้งผ่านออนไลน์ยังต่ำ แสดงว่ายังสามารถเติบโตได้มาก ทุกธุรกิจต้องปรับตัว อีคอมเมิร์ซกระทบกับทุกธุรกิจ เพราะเกี่ยวกับไลฟ์สไตล์ของคนทั้งหมด



**อีคอมเมิร์ซกระทบ  
ทุกธุรกิจ เพราะเกี่ยว  
กับไลฟ์สไตล์ของคน  
ไม่เว้นแม้แต่ก่อสร้าง**

» อลิวัสสา พัฒนถาบุตร

**ซึ่งเร็วมาก ไม่เว้นแม้แต่ก่อสร้าง หากใคร  
เห็นเทรนด์นี้ตั้งแต่ 3 ปีที่แล้ว และลงมือ  
ทำก่อนจะได้เปรียบมาก”**

ในส่วนของ ซีอีโออีท่าธุรกิจผ่านออนไลน์เพิ่มขึ้นทุกปี มีส่วนทำให้ยอดขายเติบโต 10% ขณะที่ยอดขายค้นหาโครงการผ่านเว็บไซต์โต 15% ต่อปี ดังนั้น หากมีการพัฒนาเว็บไซต์ที่ดี ยอดขายก็ตามมาโดยที่ไม่ต้องไปจัดแสดงต่างประเทศ โดยคาดว่าธุรกรรมผ่านทางออนไลน์ของซีอีโออีปี 2559 มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 17% จากปีที่แล้ว

ขณะเดียวกัน อาคารสำนักงานจะมีความต้องการใช้พื้นที่ธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน การใช้พื้นที่อาคารสำนักงานเปลี่ยนไปตามพฤติกรรม คนรุ่นใหม่ โดยจะเป็นการแชร์พื้นที่ หรือ Coworking Space เดินทางสะดวก มีศูนย์การค้าในโครงการรองรับ

**ต่อไปการขายคอนโด  
บนออนไลน์จะเป็น  
ช่องทางหนึ่งในการ  
เปิดตัวโครงการใหม่**

» โอลภาส ศรีพยัคฆ์

**โอลภาส ศรีพยัคฆ์** กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กล่าวไว้ว่า บริษัทจะขยายผลการเปิดขายคอนโดมิเนียมบนออนไลน์มาใช้กับ 10 โครงการใหม่ และบริหารสต็อกเหลือขายด้วย หลังจากนำร่องโครงการแรกที่ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแวก เปิดให้ลูกค้าจองช่องทางอินเทอร์เน็ตภายในเวลา 24 ชั่วโมง ปรากฏว่ามีผลตอบรับจ่ายเงินจองซื้อ 46 ยูนิต ใกล้เคียงกับเป้าที่ตั้งไว้ 50 ยูนิต

ทั้งนี้บริษัทจำกัดจำนวนการขายผ่านออนไลน์ โดยเลือกชั้นสินค้าราคาถูกสุดในโครงการ และบริเวณชั้นที่ได้รับความนิยม แต่ราคาสูงกว่ามโนทัศน์ขาย โดยจุดเด่นคือลูกค้าสามารถเลือกห้องได้ด้วยตัวเอง โดยไม่ต้องเข้าคิวรอ บริษัทก็ได้ประโยชน์ไม่เสียโอกาสในการขาย เพราะมองว่าอาจจะมียูทิลิตี้บางกลุ่มที่ไม่สะดวกมาจองซื้อในวัน

เปิดขายอย่างเป็นทางการได้

**“พฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบัน  
ยอมรับการซื้อขายบนออนไลน์มากขึ้น  
ตอนนี้ถือว่าผ่านสเตปแรก ต่อไปการ  
ขายคอนโดบนออนไลน์จะเป็นช่องทาง  
หนึ่งในการเปิดตัวโครงการใหม่ แต่ต้อง  
ระมัดระวังเรื่องของการเก็งกำไร ที่สำคัญ  
คือออนไลน์ทำแล้วต้องไม่เงียบ ต้องมี  
อะไรให้ผู้บริโภคติดตามตลอด”**

เช่นเดียวกับ **อภิชาติ จุฑระกุล** ประธานอำนวยการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า การขายและค้นหาข้อมูลผ่านสมาร์ตโฟนหรือแท็บเล็ตมีมากขึ้น จึงนำแอปพลิเคชัน eProperty Track มาใช้ ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่ได้รับความนิยมอย่างมากในกลุ่มตัวแทนขายหรือเอเจนต์ในเอเชียในลักษณะแบบบีทูบี ที่พัฒนาโดยหรือเพอร์ดี กรุ๊ป กลุ่มสื่อสิ่งพิมพ์ และบริหารจัดการเว็บไซต์ DDproperty.com ร่วมกันพัฒนา ePropertyTrack for Sansiri เพื่อรองรับการขายอสังหาฯ ให้ลูกค้าในต่างประเทศ ทำให้เป็นการขายแบบไร้พรมแดน

แอปพลิเคชันดังกล่าวจะนำเสนอโครงการแบบเรียลไทม์ โดยจะนำ 7 โครงการที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัยและการลงทุนมาทำตลาด ซึ่งเป็นโครงการในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งหลังจากทดลองทำตลาดมาตั้งแต่ปลายปีที่ผ่านมาก็ได้รับการตอบรับที่ดี คาดว่าจะมีการขายผ่านออนไลน์ของกลุ่มลูกค้าต่างชาติปีนี้เพิ่ม 20-30%

ปีนี้เป็นบริษัทได้รุกกลุ่มลูกค้าต่างชาติมากขึ้น ตั้งเป้ายอดขาย 5,000 ล้านบาท จากปีที่ผ่านม 3,500 ล้านบาท

**ณัฐพงศ์ คุณนากรวงศ์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน) กล่าวว่า เอสซีฯ ให้ความสำคัญการใช้สื่อออนไลน์ทำการตลาดมากขึ้น โดยใช้งบประมาณเพิ่มขึ้นทุกปี ปัจจุบันอยู่ที่ 20% ของการตลาดรวม แม้ขณะนี้ยังไม่ได้เปิดขายบ้านทางออนไลน์ แต่ในอนาคตก็มีความเป็นไปได้