

# ส่อง! เทรนด์ตลาดรับสร้างบ้านยุค4.0 ต้องเติมเต็ม 'นวัตกรรมดีไซน์-บริการ'

**นายพิชิต อรุณพัลลภ** นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านเปิดเผยว่า ปัจจุบันตลาดรับสร้างบ้านมีการแข่งขันกันค่อนข้างรุนแรง มาจาก 2 เหตุผลหลักคือ ผู้ประกอบการรับสร้างบ้านต้องการสร้างยอดขายและหาลูกค้าใหม่เข้ามาชดเชยลูกค้าเก่าที่ครบกำหนดส่งมอบบ้าน อีกส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่ได้เติมเต็มเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้างได้ขยายการบริการสู่ธุรกิจรับสร้างบ้าน แต่อย่างไรก็ตาม การแข่งขันกันด้วยกลยุทธ์ “ราคา” หรือ ลด แลก แจก แถม นั้นอาจสามารถช่วยแก้ไขปัญหานี้เฉพาะหน้าสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการงานเข้ามา แต่ไม่ตอบโจทย์ในระยะยาว ดังนั้นเพื่อรองรับการแข่งขันในอนาคตและเพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจหรือ “ตลาดบ้าน” หรือ “ตลาดที่อยู่อาศัย” ยุค 4.0 ที่ต้องให้ความสำคัญเรื่อง “นวัตกรรม” มาใส่ในแบบบ้านยุคใหม่ อาทิ แบบบ้านเพื่อประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้จะให้ความสำคัญในเรื่องนวัตกรรมแล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้านก็ต้องวางแผนรับมือการตลาดยุคไซเบอร์ซีลมีเดียด้วยเช่นกัน

“ปัจจุบันผมว่าวงการที่อยู่อาศัยได้มีการพัฒนาในทุกแง่มุมเพื่อรองรับการอยู่อาศัยทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นวัสดุ

ก่อสร้างที่มีนวัตกรรม รวมทั้งโครงสร้างบ้านที่แข็งแรง รายละเอียดต่างๆ เหล่านี้ผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้านต้องให้ความสำคัญ” นายพิชิต กล่าว พร้อมกับให้ความเห็นจากนี้ไปในการออกแบบบ้านซีรีย์ใหม่ๆ ของผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้านอาจต้องหาข้อมูลหรือทำงานร่วมกับบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้างมากขึ้น เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ หรือเทรนด์การอยู่อาศัยในอนาคตเพื่อให้ใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ เช่น นวัตกรรมการจัดพื้นที่เพื่อรองรับกับผู้สูงอายุแบบครบวงจรไม่ว่าจะเป็น ห้องน้ำ ห้องนอน ทางขึ้นลง รวมถึงพื้นที่นั่งเล่น เป็นต้น

แม้การทำงานของธุรกิจรับสร้างบ้านในหลายๆ ส่วนเทคโนโลยียังไม่สามารถที่จะทดแทนได้ ยังต้องอาศัยมนุษย์เป็นคนทำ แต่อย่างไรก็ตาม ก็ยอมรับว่ากระแสยุคดิจิทัลได้เข้ามามีบทบาทต่อธุรกิจรับสร้างบ้านเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เช่นเทคโนโลยีในการออกแบบอาคารเป็นรูป 3 มิติที่จะช่วยให้คำนวณ ปริมาณวัสดุที่ต้องใช้ เทคโนโลยีต่างๆ เหล่านี้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเรียนรู้และต้องก้าวตามให้ทัน เพราะนอกจากจะช่วยให้ง่ายต่อการทำงานแล้วยังสามารถที่จะคำนวณต้นทุนต่างๆ ได้ด้วย

ด้วยรูปแบบของธุรกิจรับสร้างบ้านเป็นงานบริการที่รับ

# บางกอกทูเดย์

Bangkok Today  
Circulation: 150,000  
Ad Rate: 1,000

Section: First Section/-

วันที่: ศุกร์ 14 - พฤหัสบดี 20 เมษายน 2560

ปีที่: 14

ฉบับที่: 3030

หน้า: 16(บน)

Col.Inch: 49.20

Ad Value: 49,200

PRValue (x3): 147,600

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ส่อง! เทรนด์ตลาดรับสร้างบ้านยุค 4.0 ต้องเติมเต็ม 'นวัตกรรมดีไซน์-บริการ'



ปลูกสร้างบ้านบนที่ดินของลูกค้า ดังนั้น ความต้องการของลูกค้าแต่ละรายย่อมมีความแตกต่างกัน เมื่อลูกค้ามีความชอบที่เป็นแบบยูนิค การให้ความสำคัญด้านการดีไซน์ และการบริการทั้งก่อนและหลังการขายอย่างต่อเนื่อง จึงน่าจะเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการในธุรกิจรับสร้างให้ความสำคัญ โดยเห็นได้เด่นชัดคือ “คนเจเนอเรชั่นวาย หรือ เจนวายที่เติบโตมากับยุคดิจิทัลและมีกำลังซื้อสูง ลูกค้ากลุ่มนี้ย่อมมีความต้องการที่แตกต่าง ต้องการความพิเศษ” นายพิชิต กล่าวทิ้งท้าย ■