

ข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ พื้นที่ต้นแบบ รอบสถานีพญา

โครงการศึกษาพัฒนาเมืองกับระบบ
โครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง

ประเด็นการนำเสนอ

- ทบทวนภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์หลัก (สำนักงาน ศูนย์การค้า คอนโดมิเนียม และ โรงแรม)
(Recap Core Real Estate Market Overview: Office, Retail, Condominium, Hospitality)
- แนวทางการวิเคราะห์และคาดการณ์อุปสงค์ในอสังหาริมทรัพย์รอบสถานีขนส่งมวลชนทางราง (Future Real Estate Demand Assessment for Transit-Oriented Development)
- ข้อเสนอการพัฒนาพื้นที่ TOD สถานีพัทยา (TOD Pattaya - Site Programming)

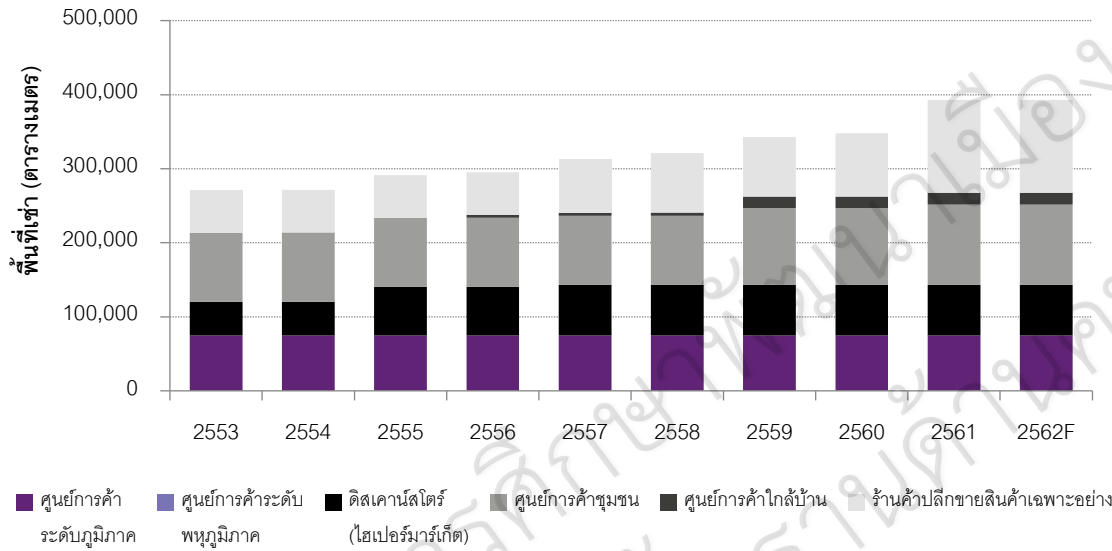
ภาพรวมตลาดอาคารสำนักงาน – Office Market Overview



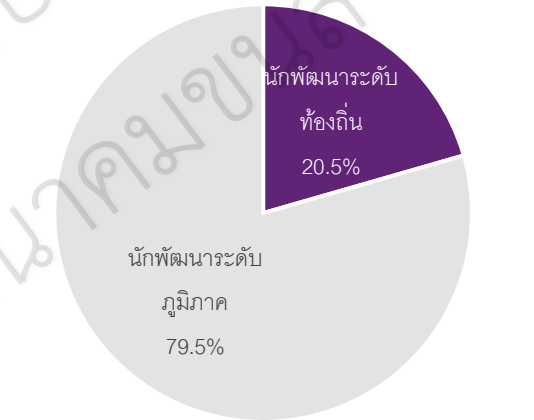
- อาคารสำนักงานให้เช่าในจังหวัดชลบุรี มีทั้งสิ้น 5 อาคาร คิดเป็นพื้นที่ 88,294 ตารางเมตร แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทตามคุณภาพพื้นที่เช่า ได้แก่ พื้นที่สำนักงานระดับพรีเมียม ขนาด 60,000 ตารางเมตร โดยร้อยละ 69 ของพื้นที่สำนักงานทั้งหมดถูกพัฒนาโดยกลุ่มบริษัทแหลมทอง
- ฐานค่าเช่าสำนักงานระดับพรีเมียมสูงถึง 550 บาท/ตารางเมตร/เดือน และ ระดับนั้นพรีเมียมมีค่าเช่าเฉลี่ย 434 บาท/ตารางเมตร/เดือน แม้ว่าบางอาคารจะอยู่ในสภาพเสื่อมโทรมตามกาลเวลา
- ตลาดสำนักงานยังต้องพึ่งพาอุปสงค์จากภาคอุตสาหกรรมการผลิตและโลจิสติกส์เป็นหลัก และคาดว่าภาคตะวันออกยังมีโอกาสในการเติบโตได้อีกมาก จากการผลักดันของภาครัฐจะกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ของพื้นที่สำนักงานที่มีคุณภาพระดับสากล เพื่อดึงดูดกลุ่มทุน และตอบสนองแรงงานชั้นดีที่เข้ามาทำงานในพื้นที่ ด้วยปัจจัยดังกล่าว ผู้พัฒนาอาคารสำนักงานจึงมีทางเลือกในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและหลากหลายกว่าเดิม และมีแนวโน้มที่อัตราค่าเช่าจะเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

ภาพรวมตลาดศูนย์การค้า – Retail Market Overview

อุปทานสะสมของโครงการศูนย์การค้าในอำเภอบางละมุง เมืองพัทยา
ตามประเภทศูนย์การค้า



อุปทานสะสมของศูนย์การค้าในพื้นที่ใกล้สถานีพัทยา
ตามประเภทนักพัฒนา



- จากการสำรวจพบว่า พื้นที่ศูนย์การค้าใกล้สถานีพัทยามีทั้งสิ้น 27 โครงการคิดเป็นพื้นที่เช่า 392,937 ตารางเมตร แบ่งออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่ ศูนย์การค้าระดับภูมิภาค 1 แห่ง คิดเป็นสัดส่วนพื้นที่ ร้อยละ 19.1% ศูนย์การค้าชุมชน 6 แห่ง คิดเป็น 27.6%, ศูนย์การค้าใกล้บ้าน 4 แห่ง คิดเป็น 4%, ดิสเคาน์สโตร์ 17.4%, และ ร้านค้าปลีกขายสินค้าเฉพาะอย่างมากที่สุด 31.9%
- โครงการศูนย์การค้าในพื้นที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สืบเนื่องจากการเปิดให้บริการของศูนย์การค้าขนาดกลางและขนาดเล็กในช่วงสิบปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2561 ได้มีโครงการขนาดใหญ่ คือ โครงการเทอร์มินอล 21 พัทยา และโครงการขนาดเล็ก คือ โครงการลิตเติ้ล วอร์ลด์ พัทยา สร้างเสร็จและเปิดบริการ ทำให้อุปทานเพิ่มขึ้นกว่า 45,000 ตารางเมตร
- พื้นที่พัทยา บางละมุง มีบทบาทสำคัญทั้งในระดับจังหวัดและภูมิภาค การพัฒนาโครงการศูนย์การค้าส่วนใหญ่จึงเป็นโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ และเป็นตลาดของนักพัฒนาระดับภูมิภาคเป็นหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนพื้นที่ค้าปลีก ร้อยละ 79.5

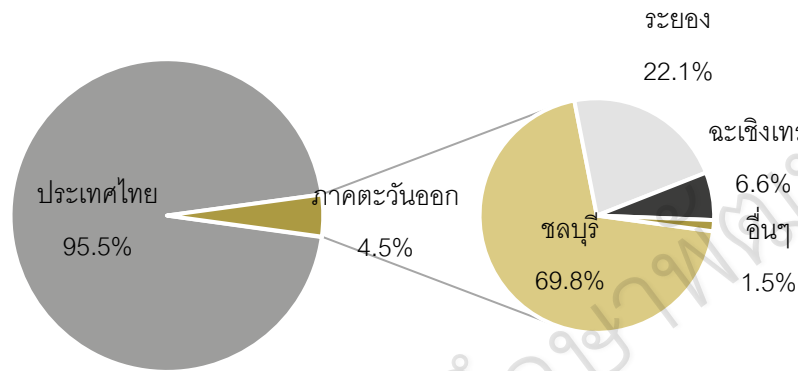
ภาพรวมตลาดศูนย์การค้า – Retail Market Overview

หัวข้อ	กรุงเทพมหานครและ ปริมณฑล	อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
พื้นที่ค้าปลีกในตลาด (ตารางเมตร พื้นที่เช่า)	6,858,402	392,937
ปริมาณประชากรในเมือง (ประชากร)	13,172,476	365,348
อัตราพื้นที่เช่าค้าปลีกต่อจำนวนประชากรเมือง Retail stock per urban population (NLA)	0.52	1.08

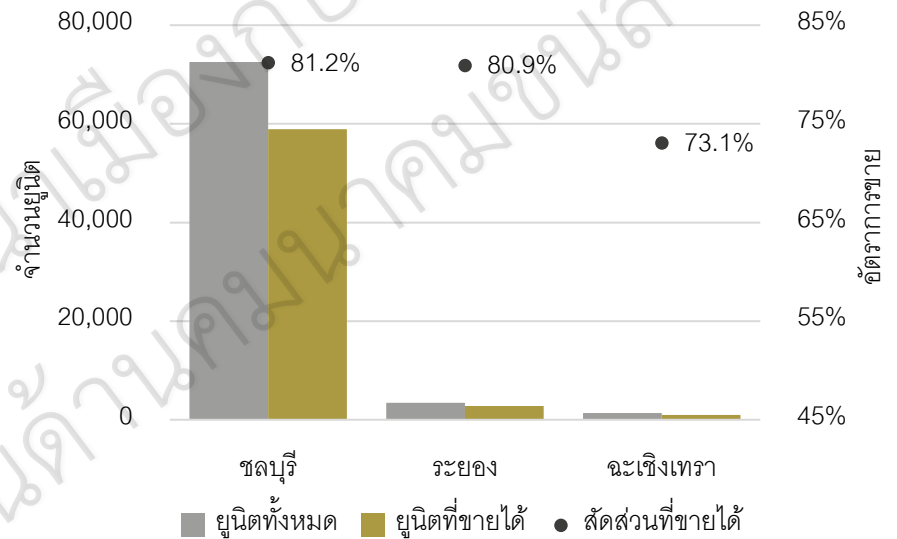
- พิจารณาจากพื้นที่ค้าปลีก และปริมาณประชากรในเมืองกรุงเทพมหานครพบว่ามีความหนาแน่นอยู่ที่ 0.52 ตารางเมตรต่อคน ทั้งนี้เป็นเพราะการกระจุกตัวของประชากรในกรุงเทพมหานครอยู่ในระดับสูงด้วยความเป็นเมือง (Urbanization)
- จังหวัดชลบุรีในปัจจุบันมีความหนาแน่นของพื้นที่ค้าปลีกอยู่ที่ 1.08 ตารางเมตรต่อคน ซึ่งมากกว่าในพื้นที่กรุงเทพมหานครกว่าเท่าตัว เกิดจากความจากสร้างขึ้นมารองรับผู้มาเยือนจากภาคการท่องเที่ยวและแรงงานภาคอุตสาหกรรม นอกเหนือจากความต้องการภายในพื้นที่
- คาดว่าตลาดศูนย์การค้าหรือพื้นที่ค้าปลีกในพัทยา บางละมุงยังสามารถเติบโตต่อไปได้อีก เมื่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ระบบคมนาคมขนส่ง รวมไปถึงการเติบโตของเศรษฐกิจด้านการท่องเที่ยวและการจ้างงานเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียม- Condominium Market Overview

สัดส่วนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมในประเทศไทย ปี 2561



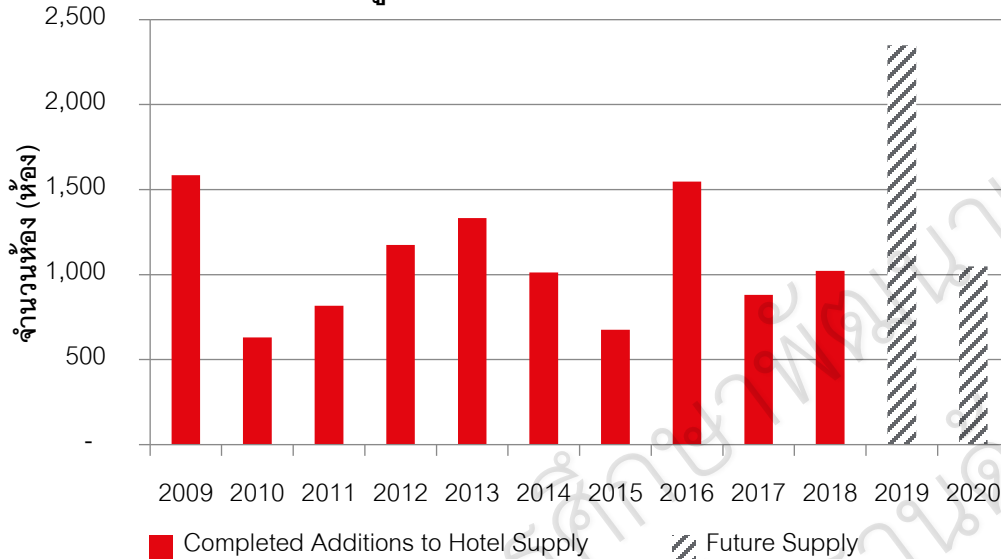
ความต้องการคอนโดมิเนียมในพื้นที่สี่สี



- การพัฒนาคอนโดมิเนียมในพื้นที่จังหวัดชลบุรีครอบคลุมกว่าร้อยละ 70 ของตลาดคอนโดมิเนียมในภาคตะวันออก และจากการสำรวจพบว่า มีอุปทานที่จะเกิดขึ้นในบริเวณพัทยาและรัศมี 3 กิโลเมตรรอบสถานีอีกเป็นจำนวนมากภายใน 5 ปีข้างหน้า
- อุปทานคอนโดมิเนียมในจังหวัดชลบุรีมีทั้งสิ้น 72,539 ยูนิต ซึ่งในจำนวนนี้เป็นโครงการที่สร้างแล้วเสร็จ 48,776 ยูนิต แม้ว่าจะมีปริมาณอุปทานสูงที่สุดในภูมิภาค แต่ยังคงเป็นจังหวัดที่ขายอวดขายในตลาดที่อยู่อาศัยแนวสูงไปมากที่สุด ถึงร้อยละ 81.2 คิดเป็นจำนวนยูนิตที่ขายไปแล้ว 58,904 ยูนิต
- นอกจากนี้ แม้ว่าในปัจจุบันตลาดการจ้างงานระดับกลางและระดับสูงในระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออกยังมีไม่มากหรือหนาแน่นเท่ากับในเขตกรุงเทพฯ การขับเคลื่อนเศรษฐกิจและการจ้างงานใน EEC จะทำให้เกิดแรงงานย้ายเข้ามายังพื้นที่จังหวัดชลบุรีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยที่จะขับเคลื่อนอุปสงค์ตลาดคอนโดมิเนียม และ อพาร์ทเมนท์ ในอนาคต

ภาพรวมตลาดโรงแรม – Hospitality Market Overview

อุปทานส่วนเพิ่มของโรงแรมในเมืองพัทยา
 (ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม ปี 2561)



ตัวชี้วัดสำคัญของตลาดโรงแรม (Key Parameters)	ข้อมูลโดยสังเขป
จำนวนรวมห้องพัก ในปี 2561	60,749
อุปทานในอนาคต จากปัจจุบันถึงสิ้นปี 2563	3,398
ข้อมูลโครงการระดับลักซ์ชูว์รี และ อัปเปอร์ อัปสเกล (โรงแรม 4/5 ดาว) ปี พ.ศ. 2561	
ค่าห้องพักเฉลี่ยรายวัน ADR (2018) THB	3,979
อัตราการเข้าพัก Occupancy (2018) %	81.3%
รายรับเฉลี่ยต่อห้อง (รวมห้องว่าง) RevPAR (2018) (บาท)	3,237

- เมืองพัทยามีจำนวนห้องพักสะสมอยู่ที่ 60,749 ห้อง แบ่งออกได้เป็น โรงแรมมาตรฐานแบรนด์สากล (International branded hotel) โรงแรมที่พัฒนาโดยท้องถิ่น หรือ เกสต์เฮ้าส์ ตลาดพัทยามีสัดส่วนอุปทานส่วนใหญ่เป็นของกลุ่มโครงการโรงแรมระดับ 3-4 ดาว (Midscale - Upscale)
- ธุรกิจโรงแรมในระดับลักซ์ชูว์รีและอัปเปอร์ อัปสเกลในเมืองพัทยาแสดงถึงแนวโน้มการเติบโตในช่วงปีที่ผ่านมา RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของอัตราเข้าพัก (Occupancy rate) ที่ ร้อยละ 81.3 ในขณะที่ค่าห้องพักเฉลี่ยรายวัน (Average Daily Rate) คงตัวอยู่ที่ 3,979 บาทต่อคืน แนวโน้มตลาดที่เติบโตขึ้นนั้นเป็นผลมาจากการขยายตัวของตลาดนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน เกาหลีใต้ อินเดีย เป็นต้น
- แม้ว่าจะมีอุปสงค์จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ในปี 2561 มีการเพิ่มขึ้นของอุปทานโรงแรมค่อนข้างน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงปีที่ผ่านมา ทำให้สามารถคาดการณ์ได้ว่า จะมีโครงการโรงแรมเปิดตัวในช่วงปี 2563 มากกว่า 3,398 ห้อง โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการระดับอัปสเกล หรือเทียบเท่ากับ 4 ดาว หรือเทียบเท่ากับร้อยละ 56 นอกจากนั้นจะเป็นโครงการระดับ 3 ดาว ร้อยละ 44 ของโครงการอนาคตทั้งหมด

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่พญา

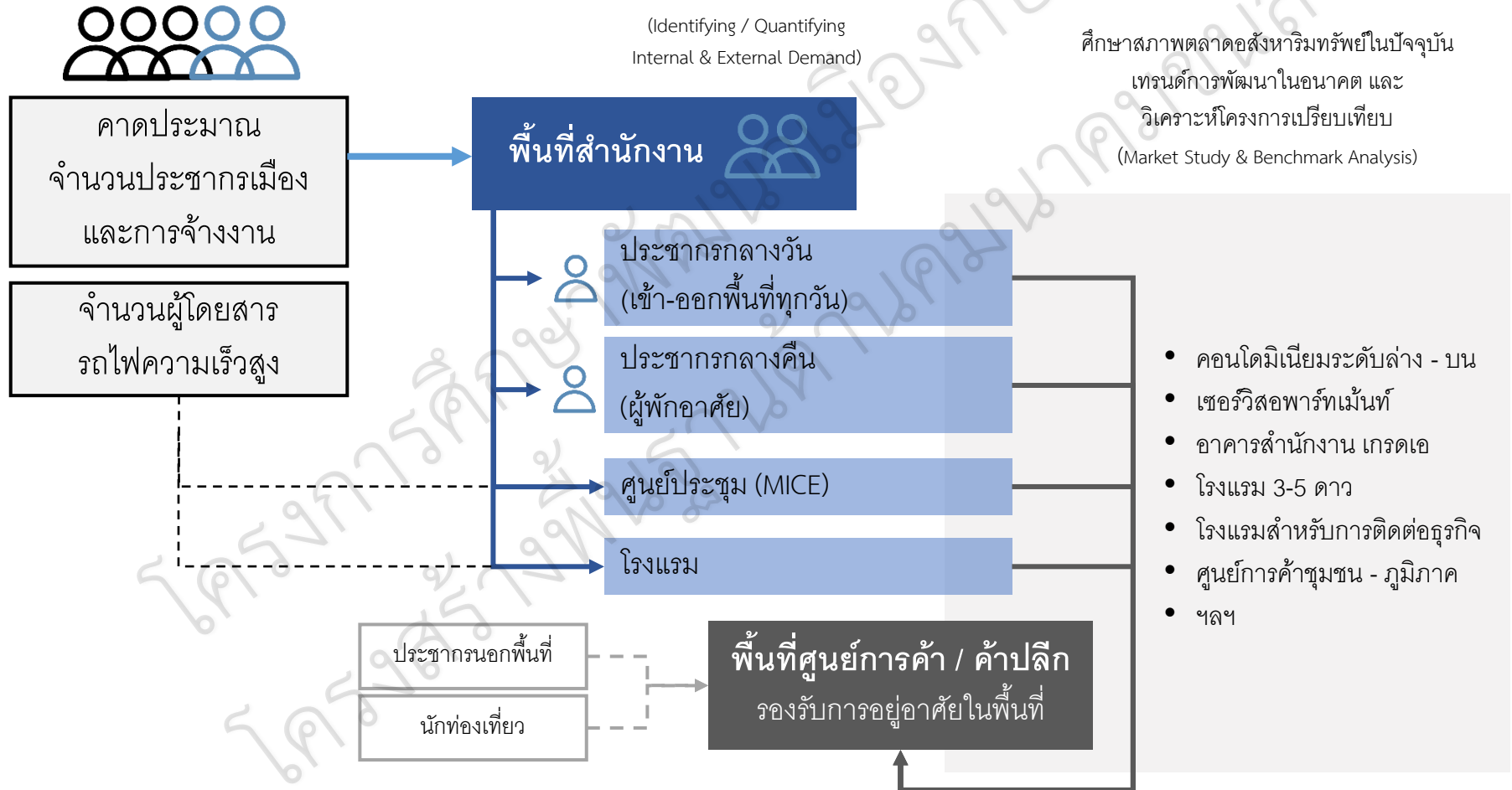
ประเภทตลาด	ระดับความเป็นไปได้ในการพัฒนา			ศักยภาพ	อุปสรรค
	สูง	กลาง	ต่ำ		
สำนักงาน	✓			<ul style="list-style-type: none"> - เป็นพื้นที่เป้าหมายในการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐ - การแข่งขันที่อยู่ในระดับต่ำ สามารถนำโครงการเข้าสู่ตลาดได้โดยมีอุปสรรคอย่างจำกัด - มีอุปสงค์ในพื้นที่อยู่เดิม และอุปสงค์ในอนาคตเป็นจำนวนมาก - ดันทุนถูกกว่ากรุงเทพมหานคร 	<ul style="list-style-type: none"> - ปริมาณการความต้องการในปัจจุบันยังคงมีจำกัด - ยังขาดระบบการขนส่งมวลชนและการเดินทางยังไม่สะดวกสบายเท่าที่ควร - กลุ่มเศรษฐกิจที่สามารถแปลงมาเป็นความต้องการยังขาดความชัดเจน
ศูนย์การค้า	✓			<ul style="list-style-type: none"> - อุปสงค์ในพื้นที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากหลากหลายอุตสาหกรรม - การแข่งขันอยู่ค่อนข้างสูง แต่ยังไม่เพียงพอต่อการรองรับอุปสงค์ที่จะเพิ่มขึ้นในระยะเวลาด้านสั้นได้ทั้งหมด - พื้นที่มีศักยภาพและความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานเป็นอย่างดี - เป็นเมืองหลักที่สำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถขยายการลงทุนเพื่อรองรับผู้บริโภคในระดับภูมิภาคได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ดันทุนการพัฒนาสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา - การแข่งขันค่อนข้างสูง มีอุปทานจากผู้พัฒนารายใหญ่ภายในพื้นที่
คอนโดมิเนียม	✓			<ul style="list-style-type: none"> - กำลังซื้อปัจจุบันและกลุ่มใหม่ที่จะดึงดูดเข้ามาในพื้นที่ อยู่ในเกณฑ์ที่ดี มีกลุ่มลูกค้าหลากหลาย - ตลาดที่พักอาศัยเป็นที่ต้องการของทั้งอุปสงค์แท้ (Real Demand) นักเก็งกำไร รวมถึงชาวต่างชาติ - รถไฟความเร็วสูงเชื่อมสามสนามบินจะกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ใหม่ในพื้นที่อย่างมีนัยยะสำคัญ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีหลายกลุ่มพื้นที่ที่ได้รับการพัฒนาเพื่อตอบรับการท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมแต่เดิม - การวางผังเมืองเดิม ไม่เป็นระบบ - ปัญหาด้านการจราจร
โรงแรมและอุตสาหกรรมไมซ์	✓			<ul style="list-style-type: none"> - อุตสาหกรรมไมซ์ได้รับการสนับสนุนเชิงนโยบายจากภาครัฐ นำให้เกิดกลุ่มอุปสงค์จากภายนอกอย่างต่อเนื่อง - พญา มีศักยภาพในการดึงดูดต่างชาติได้ดีกว่าพื้นที่อื่น เนื่องจากสามารถเชื่อมต่อนานาชาติขนาดใหญ่ทั้งสามแห่ง - อุตสาหกรรมโรงแรมมีการแข่งขันสูงในพื้นที่การท่องเที่ยว การพัฒนาต้องวางเป้าหมายอย่างชัดเจน เพื่อไม่ให้เกิดการแข่งขันในตลาดที่เป็นรองจุดหมายอื่น ๆ - มีโอกาสจากการเป็นศูนย์การประชุมของธุรกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และด้วยระยะทางไม่ไกลจากกรุงเทพมหานครจึงสามารถเชื่อมต่อกับกลุ่มผู้ใช้งานทั้งสองด้านอย่างมีประสิทธิภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> - แนวโน้มการใช้พื้นที่โรงแรมที่ลดน้อยลงเนื่องจากการเดินทางข้ามเมืองที่สะดวกและรวดเร็วขึ้น เช่นกลุ่มผู้ใช้โรงแรมจากพนักงานสายการบินสามารถเดินทางไปกลับภายในวันเนื่องจากจำนวนเที่ยวบินที่เพิ่มมากขึ้น - การให้ความสำคัญกับกลุ่มอุตสาหกรรมไมซ์และกลุ่มอุปสงค์ใช้พื้นที่โรงแรมในลักษณะกลุ่มใหญ่ ส่งผลให้อัตราค่าห้องต่อคืนของโรงแรมอยู่ในระดับต่ำ

การวิเคราะห์อุปสงค์ด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - Methodology

1. รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ

2. แปลงข้อมูลเป็นความต้องการใช้พื้นที่

3. กำหนดตำแหน่งทางการตลาด
(Market Positioning)



การวิเคราะห์อุปสงค์ด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - Source of Demand

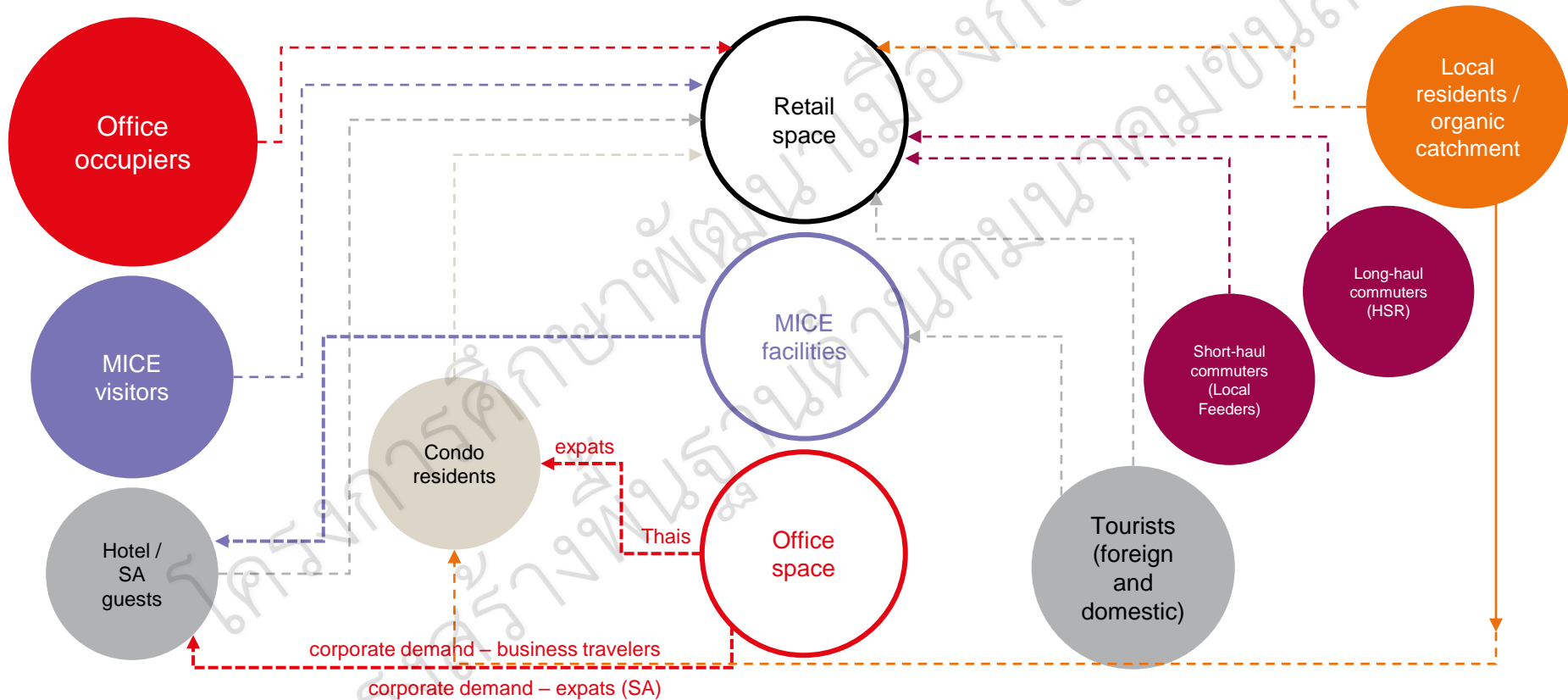
ประเภทสินทรัพย์ลงทุน	ดัชนีชี้วัดอุปสงค์
สำนักงาน Office	<ul style="list-style-type: none"> การเติบโตของการจ้างงานจากอุตสาหกรรมเป้าหมายของพื้นที่เป้าหมาย การเติบโตของการจ้างงานในภาคบริการ ธุรกิจและกิจกรรมสนับสนุน
ศูนย์การค้า Shopping Centre	<ul style="list-style-type: none"> การขยายตัวของประชากรเมืองภายในพื้นที่ศึกษา ตัวเลขคาดการณ์จำนวนผู้โดยสารจากระบบขนส่งมวลชน
พื้นที่ค้าปลีกสนับสนุน Supporting Retail	<ul style="list-style-type: none"> จำนวนการจ้างงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เมื่อมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ที่สร้างอุปสงค์ภายในที่มีปริมาณแน่นอน ได้แก่ สำนักงาน และ ที่อยู่อาศัย
คอนโดมิเนียม / อพาร์ทเมนต์ Condominium / Apartment	<ul style="list-style-type: none"> การเติบโตของการจ้างงานจากอุตสาหกรรมเป้าหมายของพื้นที่เป้าหมาย การเติบโตของการจ้างงานในภาคบริการ ธุรกิจและกิจกรรมสนับสนุน
เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ Serviced Apartment	<ul style="list-style-type: none"> ตัวเลขประมาณการรายได้ส่วนแรงงานต่างชาติต่อการจ้างงานในพื้นที่เป้าหมาย
โรงแรม Hotel & Hospitality	<ul style="list-style-type: none"> อุปทานสะสมของจำนวนห้องพัก การเติบโตของนักท่องเที่ยว และ ผู้เยี่ยมเยือน ข้อพิจารณาด้านนโยบายภาครัฐ เป้าหมายการพัฒนาของเมืองและสถานีเป้าหมาย
พื้นที่รองรับกิจกรรมไมซ์ MICE	<ul style="list-style-type: none"> ข้อพิจารณาด้านนโยบายภาครัฐ เป้าหมายการพัฒนาของเมืองและสถานีเป้าหมาย การวิเคราะห์โครงการคู่แข่งและอุตสาหกรรมไมซ์ในจังหวัดตามแนวรถไฟความเร็วสูงหรือจังหวัดใกล้เคียงที่มีคุณภาพการเข้าถึงในเกณฑ์ที่สามารถแข่งขันได้

การวิเคราะห์อุปสงค์ด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - Synergy Effect

Internal demand sources

Key programming elements

External demand sources



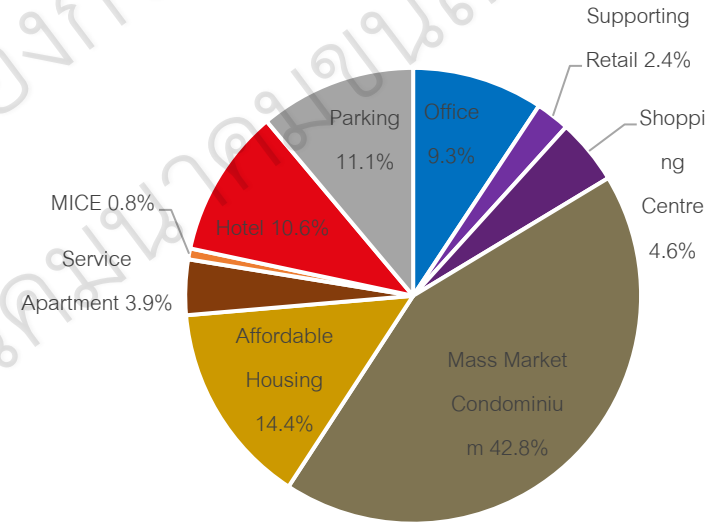
การวิเคราะห์อุปสงค์ด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - Synergy Effect

- โครงการมีการใช้ประโยชน์ผสมผสาน (Mixed-use real estate project) จะพิจารณาถึงปัจจัยด้าน ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการส่งเสริมกันของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่าง ๆ (Real Estate Synergy Effect)
- อสังหาริมทรัพย์สองประเภทที่ตั้งอยู่ในทำเลเดียวกัน ส่งเสริมและทำงานร่วมกัน นำมาซึ่งผลประโยชน์ของโครงการที่ดีและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- สร้างความยั่งยืนในการประกอบธุรกิจ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์ประกอบต่าง ๆ สร้างอุปสงค์ที่แน่นอนให้กับโครงการ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างสภาพแวดล้อมของโครงการที่น่าอยู่และน่าดึงดูดสำหรับผู้ซื้อและผู้เช่าได้อย่างดี
- โครงการมิกซ์ยูสที่มีการคำนึงถึงการสร้าง Synergy มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จด้านการขายและการปล่อยเช่าโครงการ (Sales & Leasing) มากกว่าโครงการที่มีการใช้ประโยชน์ประเภทเดียว และ มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการอาคารหลังการขายสูงกว่า รวมถึงช่วยลดค่าบริหารจัดการและค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการโครงการ (Operating Expense - OPEX) ในโครงการอีกด้วย

ข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ – พื้นที่รอบสถานีพญา

องค์ประกอบ การพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	ตำแหน่งทางการตลาด	พื้นที่เช่า NLA sqm	พื้นที่สร้าง GFA sqm	ห้อง / ยูนิต
สำนักงาน	พรีเมียม / ระดับกลาง / R&D	85,000	128,788	
พื้นที่ค้าปลีก	สนับสนุน	20,990	33,282	
ศูนย์การค้า	ระดับภูมิภาค	40,658	64,240	
คอนโดมิเนียม	ระดับกลาง	296,392	592,784	9,718
คอนโดมิเนียม	ราคาต่ำกว่าตลาด	99,841	199,682	3,994
เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์	พรีเมียม	29,883	54,332	478
ศูนย์ประชุม		8,000	10,667	
โรงแรม	4-5 ดาว	35,000	70,000	1,000
โรงแรม	3 ดาว	27,000	54,000	600
โรงแรม	2 ดาว	11,000	22,000	500
จอดรถ			153,727	
รวม		653,764	1,383,501	

สัดส่วนข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
จำแนกประเภทการใช้ประโยชน์ เมืองพญา



- เสนอให้มีพื้นที่เช่าสำนักงาน 85,000 ตารางเมตร เทียบเท่ากับพื้นที่สร้าง 128,788 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 9.3 ของพื้นที่อาคารรวมทั้งโครงการ และพื้นที่ศูนย์การค้าระดับภูมิภาค และ ศูนย์การค้าสนับสนุน รวมพื้นที่เช่าสุทธิเท่ากับ 61,648 ตารางเมตร รวมถึงโรงแรมระดับต่าง ๆ อีกกว่า 2,100 ห้อง เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวและผู้เยี่ยมเยือนในอนาคต
- สนับสนุนให้มีการสร้างอาคารศูนย์ประชุม สัมมนา อาคารจัดแสดงสินค้าให้เช่าเพิ่มอีกอย่างน้อย 8,000 ตารางเมตร ซึ่งจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรมไมซ์ระดับภูมิภาคให้แก่เมืองพญา เมื่อระบบรถไฟฟ้าความเร็วสูงและท่าอากาศยานนานาชาติเปิดใช้เต็มประสิทธิภาพในปี พ.ศ. 2568 (คาดการณ์)

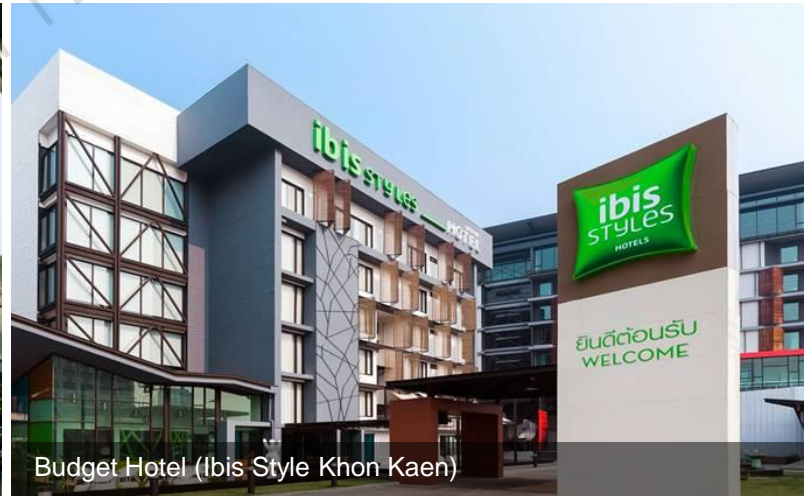
ข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ – พื้นสำนักงาน ศูนย์การค้า และพื้นที่ค้าปลีก



ข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ – พื้นที่พักอาศัย



ข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ – เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และ โรงแรม



ข้อเสนอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ – พื้นที่อุตสาหกรรมไม่ซซ์



ระยะการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ – ระยะการพัฒนา (Development Phasing)

Development Component (NLA sqm)	Unit	ระยะเร่งด่วน (2565)	ระยะสั้น (2570)	ระยะกลาง (2575)	ระยะยาว (2580)	รวม
คาดการณ์จำนวนประชากรเมือง	คน		319,065	381,380	465,102	
อาคารสำนักงาน	พื้นที่เช่า (ตรม)		52,000	15,000	18,000	85,000
คาดการณ์การจ้างงาน	อัตรา		6,500	1,875	2,250	10,625
พื้นที่ค้าปลีกสนับสนุน (Supporting retail)	พื้นที่เช่า (ตรม)		9,765	6,631	4,593	20,990
ศูนย์การค้า (Shopping Centre)	พื้นที่เช่า (ตรม)		17,399	9,149	14,110	40,658
ที่พักอาศัย						
• Mass Market Condominium	ห้อง / ยูนิต		2,450	4,669	2,598	9,718
• Affordable Housing	ห้อง / ยูนิต		2,863	677	454	3,994
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	ห้อง / ยูนิต		293	84	101	478
ศูนย์ประชุม	พื้นที่เช่า (ตรม)		3,000	5,000	-	8,000
โรงแรม						
• ระดับสี่ถึงห้าดาว (Upscale / Luxury Hotel)	ห้อง / ยูนิต		400	600	-	1,000
• ระดับสามดาว (Midscale Hotel)	ห้อง / ยูนิต		300	300	-	600
• โรงแรมราคาประหยัด (Budget Hotel)	ห้อง / ยูนิต		250	250	-	500
ประชากรกลางวันสะสม	คน		8,458	3,913	2,718	15,089
ประชากรกลางคืนสะสม	คน		7,623	7,386	4,288	19,298

หมายเหตุ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ต้องใช้ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 3 ปี จึงเกิดพัฒนารอบแรกในระยะสั้น (ปี 2570)

ขอบคุณสำหรับความสนใจ