



PROGETTATO PER TUTTI,
VALORIZZATO DA TUTTI.

Accessibilità Universale nel Real Estate Thailandese:

Dati di Costo Verificati in Thailandia,
Evidenza di Assorbimento, Analisi Competitiva,
Patrimonio Esistente e Dichiarazione di
Posizione Analitica

Analisi strategica e visione commerciale per uno sviluppo
immobiliare inclusivo, sostenibile e competitivo.



Premio di pareggio —
l'investimento in UD
è sicuro a qualsiasi
premio di prezzo
superiore al 2,9%



Utile netto aggiuntivo
su un progetto UD da
50 unità rispetto allo
standard (scenario base)



Popolazione thailandese
di età 60+ prevista
entro il 2040 — il motore
dietro tutti questi numeri



INCLUSIVO PER DESIGN.
Creiamo spazi che
accolgono tutti,
senza barriere.



REDDITIZIO PER NUMERI.
Analisi finanziarie solide,
risultati misurabili.



**A PROVA DI FUTURO
PER SCELTA.**
Investire oggi in accessibilità
significa valore domani.



Autore: Salvatore Parisi,
Presidente FIABCI-Thai Phuket
Questa edizione elimina generalizzazioni fuorvianti
e le sostituisce con precisione di livello investimento.



FOCUS. PRECISIONE. AZIONE.
I dati. La strategia.
Il vantaggio competitivo.

Accessibilità Universale nel Real Estate Thaiandese:

Dati di Costo Verificati in Thailandia, Evidenza di Assorbimento, Analisi Competitiva, Patrimonio Esistente e Dichiarazione di Posizione Analitica

Questo report rappresenta un documento di analisi strategica, advocacy e visione commerciale. I dati finanziari e di mercato costituiscono stime proiettive e comparative destinate alla definizione dei modelli di business.

Giugno 2026 | Autore: Salvatore Parisi, Presidente, FIABCI-Thai Phuket | Questa è una fotografia della situazione attuale di mercato e normativa, scritta da una prospettiva di advocacy — vedere Sezione 1 per la dichiarazione completa.

DICHIARAZIONE DI POSIZIONE ANALITICA

Questo rapporto è un documento di advocacy. L'autore, Salvatore Parisi, è Presidente di FIABCI-Thai Phuket; questa affiliatura è dichiarata per trasparenza sul punto di vista dell'autore, non perché FIABCI-Thai Phuket detenga, cerchi o le venga assegnato alcun ruolo formale nel mercato o nel processo normativo qui descritto. Questo rapporto è una fotografia della situazione attuale — condizioni di mercato attuali, normativa attuale, panorama competitivo attuale — non una proposta su chi debba fare cosa in futuro. Va letto come analisi di advocacy, non come ricerca accademica indipendente o analisi di mercato neutrale.

Cosa significa in pratica: i dati citati sono reali; i modelli finanziari sono onesti e internamente coerenti; il panorama competitivo è presentato in modo equo, inclusi i rischi. Ciò che il documento sostiene apertamente è l'adozione commerciale del Universal Design nella nuova costruzione residenziale thai. Il rapporto deliberatamente non propone un ente certificatore, non assegna ruoli a nessuna organizzazione per azioni normative o di mercato future, e non parla a nome di alcun ente diverso dal suo autore. Queste sono posizioni dichiarate, non conclusioni nascoste.

Percorso di verifica indipendente raccomandato: (1) Survey DCE su acquirenti thai (THB 800k-1,5M); (2) Report QS indipendente da geometra/QS thai certificato: AECOM Thailand, Rider Levett Bucknall Bangkok, Turner & Townsend Thailand.

CIFRE CHIAVE — DATI VERIFICATI IN TAILANDIA

THB 28.000– 55.000/m ²	1–3%	32%	235.000	0
Costo costruttivo condominio thai per m ² (KZ Architecture Phuket 2026). Corregge l'ipotesi generica del 5% UD.	Premio costo UD corretto per le condizioni thai: 1-3% del costo costruttivo (non 1-5% da fonti internazionali). Motivo: minore costo del lavoro base thai.	Tasso di assorbimento dei nuovi lanci a Bangkok nel 2024 (REIC): solo il 32% delle unità venduto entro 6 mesi. Beneficio di assorbimento UD ora calibrato su questa baseline.	Unità condominiali invendute a Bangkok a fine 2024 (REIC). Il patrimonio esistente: un mercato separato per servizi di retrofit in-unit.	Numero di developer thai che commercializzano prodotti residenziali su base Universal Design. Il mercato è genuinamente incontestato — ma questo sta cambiando.

1. Cosa è e Cosa Non è Questo Rapporto

Questo è un documento di advocacy. È prodotto da un'associazione i cui membri beneficerebbero delle condizioni di mercato che questo rapporto promuove. Non si tratta di un conflitto invalidante — è una forma comune e legittima di comunicazione di sviluppo di mercato, praticata da CBRE, Knight Frank, JLL e ogni associazione di developer quando pubblicano outlook di mercato. Ma va dichiarato, non mascherato.

La distinzione tra ricerca di advocacy e ricerca indipendente conta per come i lettori usano questo documento:

- Usare questo rapporto per: comprendere il caso commerciale per UD; impostare conversazioni con developer e investitori; identificare il percorso normativo; confrontare il proprio progetto con il panorama competitivo.
- Non usare questo rapporto per: sostituire uno studio di fattibilità indipendente; prendere decisioni di investimento finali senza un report QS thai e un survey acquirenti; presentare queste cifre come verificate indipendentemente a investitori istituzionali senza disclosure.

Percorso di verifica indipendente raccomandato per decisioni di investimento di livello istituzionale: (1) Survey DCE su acquirenti thai (THB 800k-1,5M, 6 mesi). (2) Report QS indipendente da AECOM Thailand / Rider Levett Bucknall Bangkok / Turner & Townsend Thailand sul premio di costo UD nelle costruzioni thai. (3) Studio di assorbimento da REIC o Colliers Thailand con dati reali a livello di progetto. Costo totale della verifica: THB 2-4 milioni.

2. Dati di Costo Costruttivo Verificati in Thailandia

Le edizioni precedenti utilizzavano benchmark di costo internazionali (Lelegems & Vanrie 2024; Critchfield Construction 2026) e assumevano un premio del 5% sui costi costruttivi UD. Questa sezione sostituisce quelle cifre internazionali con dati specifici per la Thailandia, tratti dal rapporto 2026 di KZ Architecture & Design sui costi di costruzione a Phuket (basato su progetti attivi 2025-2026) e dai benchmark di Trojan Construction Thailand.

2.1 Costo Base delle Costruzioni Thai: La Realtà

Tipo di Progetto	Costo Costruttivo/m ² (SLP)	Unità 80m ² Costo Totale	Fonte / Note
Condominio standard (fit-out completo, fascia media)	THB 28.000–35.000/m ²	THB 2,24M–2,80M	Trojan Construction Thailand 2026; KZ Architecture Phuket 2026
Condominio premium (fit-out completo, segmento premium)	THB 38.000–55.000/m²	THB 3,04M–4,40M	KZ Architecture Phuket 2026 (portafoglio attivo 2025-2026, 10 progetti, scala THB 1B+)
Resort boutique / branded residence	THB 55.000–90.000+/m ²	THB 4,40M–7,20M	KZ Architecture Phuket 2026; fascia Laguna / branded residence
Supplemento isola (Phuket, Koh Samui) vs continente	+15-25% supplemento isola	Da aggiungere a tutte le categorie sopra	Trasporto materiali, logistica, costi sito remoto. KZ Architecture 2026

NOTA: Le edizioni precedenti usavano THB 5,6M/unità (pari a THB 70.000/m² su 80m²). Questo supera il limite superiore del range premium di KZ Architecture per Phuket. Il modello precedente era sovrastimato.

Tabella 1: Costi costruttivi condomini thai 2026. Fonti: KZ Architecture & Design Phuket (maggio 2026), Trojan Construction Thailand (2026), dati salariali Thai Contractors Association.

2.2 Premio Costo UD: Stima Adattata al Mercato Thai

Le fonti internazionali stimano che UD aggiunga 1-5% al costo costruttivo in mercati europei e nordamericani. Le condizioni di costruzione thai differiscono in tre aspetti significativi: (1) il costo base del lavoro in Tailandia è sostanzialmente inferiore rispetto all'Europa (salario minimo THB 400/giorno vs equivalenti europei di EUR 80-150/giorno), quindi il costo assoluto delle modifiche alle specifiche è inferiore; (2) i condomini premium thai includono già finiture di alta specifica che rendono alcuni elementi UD aggiuntivi di costo trascurabile; (3) i costruttori thai non pre-prezzano l'UD, il che significa che non esiste un sovrapprezzo standard.

Basandosi su conversazioni con imprese di costruzione e studi di architettura attivi a Phuket (dati KZ Architecture 2026; benchmark Trojan Construction 2026), il premio di costo costruttivo UD adattato per le condizioni thai è stimato all'1-3% del costo costruttivo, non 1-5% come indicato in precedenza. Questa cifra copre solo gli elementi fisici di costruzione — materiali e modifiche in-unit. Esclude deliberatamente gli onorari di progettazione specialistica, la supervisione e formazione di cantiere, e il marketing specifico UD, quantificati separatamente di seguito perché sono costi aggiuntivi reali e rilevanti che una percentuale solo costruttiva nasconderebbe. È una stima di costo costruttivo più favorevole dei benchmark internazionali — ma resta una stima, non una cifra QS verificata. Un report QS indipendente è fortemente raccomandato per qualsiasi progetto sopra THB 200M.

Elemento UD	Premio Costo Costruttivo Thai	Su Unità 80m ² a THB 40k/m ²	Note
Accesso senza gradini + soglie livellate in tutta l'unità	THB 5.000–15.000 per unità	0,16–0,47% del costo costruttivo	Decisione progettuale, non aggiunta di materiali; confermato da Trojan Construction 2026
Porte 90cm (vs standard 80cm)	THB 0–3.000 per porta	Quasi nullo in fase progettuale	Solo modifica specifiche; nessun costo aggiuntivo materiale; confermato da KZ Architecture
Bagno accessibile (doccia a livello, spazio di manovra, rinforzo barre)	THB 15.000–45.000 per bagno	0,47–1,41% del costo unità	Modifica impianti + piastrellatura; range verificato da preventivi thai, 2025-2026
Rinforzo pareti per barre di supporto future	THB 1.500–4.000 per bagno	0,05–0,13%	Elemento UD a costo minimo; fatto in fase strutturale; costo trascurabile
Aree comuni: percorsi tattili, parcheggi accessibili, segnaletica	THB 150.000–400.000 per edificio	Distribuito su tutte le unità	Allocazione per unità: THB 3.000–8.000 su progetto da 50 unità
PREMIO UD SOLO COSTRUTTIVO — progetto 50 unità premium, Phuket, THB 40k/m² su 80m²	THB 25.000–70.000 per unità	THB 1,25M–3,5M totale progetto	= 1-3% di THB 160M budget costruttivo (50 unità x THB 3,2M base). Solo costruzione fisica — vedere Tabella 2B di seguito per il quadro completo.

Tabella 2: Costo costruttivo UD adattato per elemento, condominio premium progetto da 50 unità, Phuket 2026. Nota: Stime di advocacy basate su conversazioni con appaltatori, non un report QS certificato.

2.3 Il Quadro Completo dei Costi: Progettazione, Supervisione di Cantiere e Marketing

Una percentuale di solo costo costruttivo sottostima il vero costo di realizzazione di un progetto UD. Tre categorie di costo sono reali, rilevanti e comunemente omesse dai modelli di costo UD semplificati: onorari di progettazione specialistica (architetti e ingegneri esperti in UD applicano tipicamente un sovrapprezzo rispetto alle tariffe residenziali standard, e la consultazione ACT/CDPT comporta costi diretti); supervisione di cantiere e formazione delle maestranze (soglie a livello con tolleranze millimetriche e impermeabilizzazione di bagni accessibili richiedono al personale di cantiere tolleranze più strette dello standard, con un costo reale di formazione e supervisione); e marketing specifico UD (spiegare il Universal Design a un mercato thai non familiare con il concetto richiede materiali di vendita dedicati, formazione agenti e lavoro di posizionamento oltre una campagna di lancio standard). La tabella seguente aggiunge questi elementi alla cifra solo costruttiva della Tabella 2 per produrre un costo di progetto completo.

Categoria di Costo	Costo Stimato — Progetto 50 Unità	Note
Premio UD solo costruttivo (dalla Tabella 2)	THB 1,25M–3,5M	Solo materiali fisici e modifiche in-unit
Onorari progettazione UD specialistica (sovrapprezzo architettura+ingegneria, consultazione ACT/CDPT)	THB 500.000–1,2M	Sovrapprezzo stimato rispetto alla tariffa di progettazione residenziale standard per un progetto da 50 unità; non precedentemente quantificato
Supervisione di cantiere e formazione maestranze per tolleranze UD	THB 200.000–500.000	Briefing capocantiere, mock-up campione, ispezioni aggiuntive per soglie a livello e bagni accessibili; non precedentemente quantificato
Marketing specifico UD e materiali di vendita	THB 1M–3M	Fotografia dedicata, documentazione accessibilità, formazione agenti, posizionamento distinto da campagna standard; non precedentemente quantificato
COSTO UD COMPLETO DI PROGETTO — condominio premium 50 unità, Phuket	THB 2,95M–8,2M	Questa è la cifra da usare nei calcoli di pareggio e redditività, non la sola cifra costruttiva della Tabella 2.

Tabella 2B: Costo UD completo di progetto incluso progettazione, cantiere e marketing, condominio premium 50 unità, Phuket 2026. Queste tre categorie aggiuntive non erano quantificate nelle precedenti stime di solo costo costruttivo. Tutte le cifre sono stime di advocacy in attesa di verifica QS indipendente e degli onorari professionali.

IMPLICAZIONE FINANZIARIA RIVISTA (CORRETTA): Usando il costo UD completo di progetto di THB 2,95M-8,2M (non la sola cifra costruttiva di THB 1,25M-3,5M, e non l'erroneo fatturato di THB 1,76 miliardi usato in una bozza precedente di questa nota), il premio di pareggio netto contro un fatturato base di progetto standard di THB 560M (50 unità x THB 11,2M) è circa lo 0,5%-1,5%, con stima centrale intorno all'1%. Questo è più alto della stima solo costruttiva precedentemente dichiarata, perché ora include costi di progettazione, cantiere e marketing reali ma precedentemente non conteggiati. Resta una soglia bassa e raggiungibile rispetto al premio dell'8-15% che gli acquirenti internazionali sono stimati disposti a pagare — ma non è più trascurabile, e non è gratuita per il segmento domestico thai, dove il premio di prezzo non è disponibile.

3. Beneficio di Assorbimento: Base Dati e Range di Incertezza

Le edizioni precedenti dichiaravano un beneficio di assorbimento '6-8 mesi più veloce' per i progetti UD nel mercato domestico thai, generando THB 8M di valore temporale. Questa affermazione era una stima teorica, non derivata da dati reali di progetto thai. Questa sezione sostituisce la stima puntuale con un range, spiega la metodologia e dichiara cosa sarebbe necessario per verificarla.

Scenario di Assorbimento	Progetto Standard (32% in 6 mesi)	Progetto UD (stima +5-10pp miglioramento)	Base
Unità vendute nei primi 6 mesi (progetto 50 unità)	16 unità	18-21 unità	Baseline REIC 2024; uplift UD stimato da bacino acquirenti allargato (pensionati esteri, LTR)
Beneficio di valore temporale (8% costo annuale del capitale sui ricavi addizionali precoci)	Base	THB 1,8M-4,6M	Range conservativo. NON i THB 8M precedentemente dichiarati. Quella cifra assumeva l'accelerazione dell'intero sell-through da 50 unità, non un miglioramento incrementale.
STIMA RIVISTA DEL BENEFICIO DI ASSORBIMENTO		THB 1,8M-4,6M (range conservativo)	Significativamente inferiore ai THB 8M precedentemente dichiarati. Questo è il range onesto dati i dati disponibili.

Tabella 3: Stima rivista del beneficio di assorbimento, progetto da 50 unità, condizioni mercato thai 2026. Baseline tasso assorbimento REIC Bangkok Q4 2024.

Disclosure gap dati: la stima di THB 8M derivava dall'assumere che tutte le 50 unità si vendessero 6 mesi prima. Nel mercato Bangkok 2024 distressed (32% assorbimento a 6 mesi), il beneficio realistico è THB 1,8M-4,6M. Il valore è positivo in tutti gli scenari, ma materialmente inferiore a quanto dichiarato in precedenza. Un'ulteriore disclosure onesta: questo intero range è una proiezione, non una misurazione. Non esiste alcun progetto UD thai di scala mainstream da cui osservare il comportamento di assorbimento reale, quindi questa cifra non può attualmente essere verificata in modo indipendente — è ragionata da statistiche di assorbimento di mercato e ipotesi, non da dati di progetti comparabili. Questo è un problema probatorio circolare che questo rapporto non risolve: il caso del beneficio di assorbimento sul mercato domestico poggia attualmente su una stima non verificata, e verificarla richiede esattamente il tipo di progetto che questo rapporto sostiene di costruire. Un lettore dovrebbe ponderare di conseguenza il caso commerciale del mercato domestico, e trattare con la stessa cautela il caso del premio di prezzo per acquirenti internazionali (le stime WTP della Sezione 2.2, anch'esse non verificate da survey primaria).

4. Il Patrimonio Esistente: Un Mercato Separato

Le edizioni precedenti si concentravano esclusivamente sulla nuova costruzione come unica arena praticabile per il miglioramento dell'accessibilità, citando il requisito di unanimità del Condominium Act per le modifiche alle aree comuni. Questo è corretto per le aree comuni ma manca un'importante opportunità parallela: il retrofit in-unit per unità private, che è governato dal consenso individuale del proprietario, non dal voto assembleare condominiale.

4.1 Il Patrimonio Esistente: Dimensioni e Condizione

A fine 2024, l'inventario di condomini invenduti in Tailandia ammontava a circa 235.000 unità (REIC dicembre 2024), di cui Bangkok rappresenta circa due terzi. Lo stock totale di condomini completati in Tailandia è stimato a 800.000-900.000 unità. Di questi, praticamente zero sono progettati secondo standard Universal Design per gli interni delle unità private.

Elemento Retrofit In-Unit	Costo Retrofit Thai	Note
Conversione bagno accessibile (doccia a livello, barre, spazio di manovra)	THB 80.000-250.000	Unità individuale; richiede modifica impianti; approvazione gestione edificio per lavori in-unit; nessuna unanimità del Condominium Act necessaria
Allargamento porte a 90cm (porte interne non strutturali)	THB 15.000-40.000 per porta	Solo porte interne; pareti strutturali richiedono autorizzazione edilizio
Installazione barre di supporto (pareti già rinforzate)	THB 3.000-10.000 per barra	Se pareti rinforzate: costo trascurabile. Se non rinforzate: THB 30.000-80.000 per bagno (demolizione parete necessaria)
Eliminazione soglie bagno (non strutturale)	THB 5.000-20.000 per bagno	Tipicamente realizzabile senza approvazione gestione edificio
PACCHETTO TOTALE TIPOICO IN-UNIT	THB 100.000-350.000	Per unità standard Bangkok/Phuket 60-80m². Rispetto al trasferimento in nuovo immobile accessibile (premio di prezzo THB 600k-1,8M), il retrofit in-unit è enormemente più economico.

Tabella 4: Costi retrofit in-unit privato, mercato condominiale thai 2026.

Opportunità di mercato nel patrimonio esistente: Ci sono circa 800.000-900.000 unità condominiali in Thailandia, di cui un segmento in rapida crescita è occupato da proprietari di 50+ anni che avranno bisogno di caratteristiche di accessibilità entro 5-10 anni. Se il 5% di questo stock subisce una modifica di accessibilità in-unit nel prossimo decennio, a una media di THB 200.000 per unità, questo rappresenta un mercato di ristrutturazione da THB 8-9 miliardi. È un mercato di servizi (appaltatori, interior designer, fornitori di accessori accessibili), non un mercato di nuove costruzioni per developer. AVVERTENZA: questa è un'estrapolazione puramente statistica (5% dello stock x costo medio), non una cifra validata dalla domanda. Assume che i proprietari scelgano di investire nel retrofit privato anziché vendere a sconto — un'incertezza comportamentale reale dato che gran parte dello stock invenduto e datato è in mano a piccoli investitori che potrebbero preferire uscire dall'asset piuttosto che finanziare ristrutturazioni interne in edifici le cui aree comuni restano comunque inaccessibili. Non esiste alcun sondaggio sull'intenzione reale di retrofit dei proprietari per il mercato thai; questa cifra va trattata come un tetto di ordine di grandezza, non come una previsione.

4.3 Dove si Colloca la Thailandia: Confronto Normativo Internazionale

La normativa thai sull'accessibilità, il Persons with Disabilities Empowerment Act B.E. 2550, impone l'accessibilità negli edifici pubblici, nei trasporti e nelle strutture governative. Non si estende alla costruzione residenziale privata. Questa non è una posizione insolita a livello globale — ma è sempre più superata. Il confronto seguente mostra come la posizione normativa thai si confronta con giurisdizioni con significativa sovrapposizione di acquirenti stranieri, e dimostra che l'accessibilità residenziale privata obbligatoria è un modello normativo consolidato, comprovato ed esportabile, non sperimentale.

Paese	Requisito di Accessibilità Residenziale Privata	Valutazione	Dettaglio
Italia	 OBBLIGATORIO dal 1989	☆☆☆☆☆	La Legge 13/1989 e il Decreto Ministeriale 236/89 impongono accesso senza gradini, bagni adattabili e larghezze minime delle

			porte in tutta la nuova costruzione residenziale privata a livello nazionale. Oltre 35 anni di applicazione continua; il modello normativo e di cost-engineering che gli acquirenti internazionali in Tailandia hanno più probabilità di riconoscere.
Stati Uniti	⚠ Parziale — edifici 4+ unità	☆☆☆☆	Il Fair Housing Act (1988, emendato) impone design accessibile negli edifici multifamiliari coperti di 4+ unità. Case unifamiliari e piccoli sviluppi sono esenti. Resta un precedente significativo per il prodotto condominiale multi-unità trattato in questo rapporto.
Singapore	⚠ In miglioramento — BCA Code nov. 2025	☆☆☆	La Building and Construction Authority di Singapore ha rafforzato il proprio Code on Accessibility nel novembre 2025, estendendo i requisiti ulteriormente nello stock residenziale privato. Il precedente regionale ASEAN più direttamente rilevante per i policymaker thai.
Tailandia	✗ NON richiesto per il residenziale privato	☆☆	Il Persons with Disabilities Empowerment Act B.E. 2550 copre solo edifici pubblici, trasporti e strutture governative. I developer residenziali privati non hanno alcun obbligo legale — l'opportunità di mercato descritta in questo rapporto esiste proprio a causa di questo vuoto normativo.

Tabella 4B: Confronto internazionale dei requisiti obbligatori di accessibilità nella costruzione residenziale privata. Fonti: Legge italiana 13/1989 e Decreto Ministeriale 236/89; US Fair Housing Act 1988; Singapore BCA Code on Accessibility, novembre 2025; Persons with Disabilities Empowerment Act B.E. 2550 thailandese.

4.4 Il Quadro Nazionale: Divario Città per Città e Percorso di Riforma

Il divario di accessibilità identificato per Phuket non è un fenomeno specifico di Phuket. Applicando lo stesso schema analitico a livello nazionale, il divario risulta consistente in tutti i principali mercati residenziali thai, pur variando per carattere e gravità.

Bangkok — Volume Senza Inclusione

Bangkok domina il mercato residenziale thai per volume e valore, ma il suo record di accessibilità non è migliore di quello di Phuket, e per certi versi peggiore. Il mercato condominiale della città è stato costruito prevalentemente nel periodo 2010-2024, quando l'accessibilità non era considerata nella progettazione residenziale privata. Il tipico condominio Bangkok di quest'epoca ha un ascensore imposto dal codice antincendio (non dalla legge sull'accessibilità), cordoli a livello lobby nelle transizioni al parcheggio, porte standard 80cm in tutta l'unità, e nessun bagno accessibile, cucina adattata o parcheggio dedicato. La maggior parte dell'inventario invenduto di Bangkok (circa 235.000 unità a fine 2024) condivide queste caratteristiche. Il segmento premium — condomini di lusso lungo Sukhumvit, branded residence fronte fiume — si comporta marginalmente meglio, principalmente per il crossover degli standard hospitality (Four Seasons, Mandarin Oriental, Rosewood) che importa standard di accessibilità alberghiera nelle aree comuni. Le unità private restano però invariate.

Chiang Mai — Vincoli di Terreno e Turismo

Chiang Mai presenta una sfida di accessibilità diversa da Phuket. Il carattere collinare e a bassa densità della città crea barriere di terreno simili al corridoio di ville collinari di Phuket. L'area della Old City, principale attrattiva per turisti e residenti di lungo termine, è costruita attorno ad architettura storica con

porte strette, soglie rialzate e scalini in pietra strutturalmente incompatibili con l'accesso in sedia a rotelle. I nuovi sviluppi a Nimmanhaemin e lungo il corridoio aeroportuale hanno terreno più piatto ma sono costruiti senza specifiche di accessibilità.

Pattaya — Prossimità Costiera, Base Acquirenti Anziana

Il mercato residenziale di Pattaya è caratterizzato da torri sul mare e condomini di media altezza che servono una base acquirenti mista thai-stranieri, con una componente significativa di pensionati in particolare da Russia, Germania, Scandinavia e UK — nazionalità che provengono da paesi con requisiti di accessibilità obbligatori o quasi obbligatori. Le torri fronte mare di Pattaya hanno tipicamente ascensori, ma la transizione dalla strada alla lobby comporta spesso scalini o rampe sotto lo standard di accessibilità.

Mercati Regionali — Il Divario Invisibile

Le città secondarie — Khon Kaen, Nakhon Ratchasima, Hat Yai, Udon Thani — servono prevalentemente acquirenti domestici thai. In questi mercati l'accessibilità è di fatto inesistente come elemento di prodotto: nessun materiale di marketing developer la menziona, nessun progetto la include, e la base acquirenti non ha ancora generato pressione di domanda. Con l'invecchiamento della popolazione thai sempre più visibile nelle città di provincia, questo divario diventerà sempre più rilevante commercialmente.

Il Mercato a Due Velocità: Perché la Pressione Normativa è Asimmetrica

Il mercato residenziale thai è strutturalmente a due velocità: un mercato domestico di fascia media in difficoltà concentrato a Bangkok (32% assorbimento a 6 mesi, 235.000 unità invendute) e un mercato premium estero fiorente nelle destinazioni resort. Questa asimmetria modella l'economia politica della riforma. Un mercato Bangkok debole dà alla lobby developer (TCA, TREA, HBA) un argomento potente contro nuove normative che aggiungono costi: qualsiasi mandato di accessibilità può essere inquadrato come peggioramento di un segmento già debole. Un mercato premium resort fiorente, al contrario, ha acquirenti che possono assorbire un modesto premio di costo per l'accessibilità senza resistenza — e che spesso lo aspettano come standard. Questa asimmetria è precisamente il motivo per cui la strategia di riforma di questo rapporto inizia dal segmento premium resort piuttosto che tentare un mandato nazionale uniforme fin dall'inizio.

Perché il Movimento per i Diritti dei Disabili Thai Non Ha Guidato Questa Riforma

Le sette organizzazioni per i disabili formalmente riconosciute in Thailandia hanno storicamente concentrato la loro advocacy su accesso al lavoro, pagamenti welfare, riabilitazione e sanità — ambiti dove l'impegno governativo è stato più ricettivo. La costruzione residenziale privata non è stata un campo di battaglia primario per questo movimento, in parte perché l'adattamento domestico è stato tradizionalmente trattato come responsabilità familiare individuale piuttosto che obbligo del costruttore, e in parte perché le relazioni istituzionali del movimento passano attraverso il Ministero dello Sviluppo Sociale e della Sicurezza Umana piuttosto che il Ministero degli Interni, che detiene la giurisdizione sulla regolamentazione edilizia. Questo è un divario strutturale, non una mancanza di bisogno: significa che il caso commerciale argomentato in questo rapporto e il caso basato sui diritti si sono sviluppati lungo binari separati in Thailandia. Colmare questo divario — collegando l'advocacy sui diritti dei disabili all'autorità del Ministero degli Interni sulla regolamentazione edilizia — è di per sé un'opportunità strategica per le coalizioni di riforma.

Il Percorso della Notifica Ministeriale: Una Via Legalmente Più Semplice, Non Politicamente Facile

Intuizione strutturale chiave: estendere i requisiti di accessibilità alla costruzione residenziale privata non richiede legislazione parlamentare. L'architettura del Building Control Act permette al Ministero degli Interni di emettere Notifiche Ministeriali che coprono nuove categorie e standard edilizi — lo stesso meccanismo usato per l'esistente Notifica Ministeriale B.E. 2549 sugli edifici pubblici. Una notifica mirata che copra edifici residenziali sopra una soglia dimensionale minima (ad esempio, condomini con 8 o più unità) potrebbe essere emessa senza voto parlamentare, previa consultazione con il Consiglio degli Architetti della Thailandia.

Questa semplicità legale non va confusa con semplicità politica. La tecnocrazia thai sulla regolamentazione edilizia non emette, nella pratica, notifiche con significative implicazioni di costo industriale senza il consenso tacito o attivo delle principali associazioni di sviluppatori — TCA, TREA e

HBA — il cui potere di lobbying e il track record documentato nel bloccare normative che aggiungono costi (vedi la discussione del caso sopra) sono esattamente l'ostacolo che questo rapporto identifica altrove. Rimuovere il passaggio parlamentare elimina un punto di veto; non elimina il punto di veto della lobby developer, che opera attraverso processi di consultazione ministeriale, input delle associazioni di categoria e canali informali indipendentemente dal meccanismo legislativo formale usato. La lettura onesta di questo percorso è: è il meccanismo legale corretto SE e QUANDO esistono le condizioni politiche per la riforma (più plausibilmente dopo che le fasi di prova commerciale e adozione volontaria avranno spostato gli incentivi dei developer). Non è, di per sé, una scorciatoia attorno al problema di economia politica. Trattarlo come tale ripeterebbe l'errore analitico che questo rapporto altrimenti corregge.

Finestra Politica: l'Aging Society Action Plan

La risposta del governo thai allo status di società super-anziana include un Piano Nazionale per gli Anziani (attualmente alla sua quinta iterazione), una rete crescente di servizi di assistenza a lungo termine basati sulla comunità, e collaborazione con l'Ufficio Nazionale di Sicurezza Sanitaria (NHSO) su modelli di invecchiamento in loco. Nessuno di questi piani affronta attualmente direttamente la progettazione di edifici residenziali privati. Ma l'infrastruttura politica per una spinta coordinata sull'edilizia senior-friendly esiste ed è attivamente in costruzione. È una conversazione politica viva, non chiusa. I developer e gli investitori che si impegnano ora — piuttosto che aspettare l'imposizione legislativa — sono posizionati per contribuire a plasmare gli standard che emergeranno.

Allineamento ESG e Capitale Istituzionale

Gli investitori istituzionali internazionali — fondi pensione, REIT, fondi di private equity immobiliari — applicano sempre più criteri di screening ESG ai portafogli immobiliari, e l'accessibilità dell'ambiente costruito è una componente crescente del pilastro Sociale in quello screening. Per il capitale istituzionale con mandati globali, un asset residenziale thai che soddisfa gli standard Universal Design non è solo un differenziatore di marketing; è un asset più facilmente finanziabile secondo criteri di prestito legati all'ESG. Mentre i REIT thai e i veicoli immobiliari istituzionali cercano di attrarre capitale internazionale, l'allineamento con questi criteri diventa un fattore competitivo nella raccolta fondi, non solo nelle vendite immobiliari.

5. Panorama Competitivo: Chi Entrerà e Quando

Le edizioni precedenti dichiaravano il mercato dell'abitazione accessibile in Thailandia 'completamente incontestato'. Questo è vero per il prodotto residenziale esplicitamente commercializzato come Universal Design. Non è vero per il segmento più ampio senior-friendly e wellness.

Developer	Attività UD / Accessibilità	Livello Minaccia	Valutazione
MQDC (CP Group)	Attivo — Mulberry Grove Senior Living, Aspen Tree, The Forestias	● ALTA	Developer wellness/UD più avanzato della Thailandia. Già opera l'unica comunità senior living a spec completa. Si espande nel mercato wellness più ampio (Aspen Tree, ottobre 2025). MQDC è il player incumbent in questo spazio.
Sansiri (quotato SET)	Parziale — menziona 'elementi Universal Design' in FLO by Sansiri; focus well-being nella strategia 2026; JV Mitsui Fudosan (standard giapponesi)	● MEDIO-ALTA	La strategia 2026 di Sansiri menziona esplicitamente 'pet-friendly, well-being, sostenibilità come driver core della domanda'. La JV con Mitsui Fudosan importa standard giapponesi di Universal Design. Sansiri è a

Land & Houses	Passivo — prodotti dual-key segnalano consapevolezza della domanda multigenerazionale	 MEDIA	12-24 mesi dal marketing UD esplicito. Prodotti dual-key di Land & Houses dimostrano consapevolezza implicita dell'accessibilità. Ben posizionata per entrare esplicitamente se i segnali di domanda si rafforzano.
Branded residences internazionali (Rosewood, Four Seasons, Anantara)	Parziale — standard hospitality brand impongono conformità aree comuni; unità private standard	 MEDIA (solo premium)	Gli obblighi ESG dei mercati d'origine di questi brand spingeranno sempre più le specifiche UD nelle unità private delle branded residence thai.
JV giapponesi (Mitsui Fudosan / Sansiri, altri)	Emergente — il mercato giapponese impone UD; i partner JV importano standard	 MEDIA (orizzonte 12-36 mesi)	Le JV giapponesi-thai sono il vettore più probabile per l'ingresso sistematico degli standard UD nelle costruzioni residenziali thai nuove entro 2-3 anni.

Tabella 5: Panorama competitivo per il Universal Design / housing accessibile in Thailandia 2026.

5.2 Finestra del Primo Entrante: Quanto Dura?

Mercato	Concorrenza Attuale	Finestra Stimata Primo Entrante	Principale Minaccia alla Finestra
Phuket costa ovest / Bang Tao	Nessuna ANCORA per condomini premium UD esplicitamente commercializzati — ma vedi avvertenza	1-3 anni (rivisto al ribasso)	La JV Sansiri-Mitsui Fudosan è già attiva e Sansiri ha già presenza a Phuket; se il posizionamento UD di Sansiri a Bangkok (stimato 12-24 mesi) sarà seguito da espansione a Phuket, la finestra realistica è sostanzialmente più corta di quanto un'analisi isolata di Phuket suggerirebbe
Hua Hin / Pattaya	Nessuna identificata	4-6 anni	Minore attenzione dei developer; finestra più lunga prima che il segmento premium richieda differenziazione
Bangkok premium CBD	MQDC (wellness); Sansiri FLO (UD parziale); JV giapponesi	1-2 anni	La JV Sansiri-Mitsui Fudosan è la minaccia più immediata — standard UD giapponesi in arrivo a Bangkok entro 2026-2027
Senior living / accessibile completo	MQDC Mulberry Grove incumbent; Lendlease in ingresso	Finestra potenzialmente già in chiusura	Questa nicchia specifica è contestata. Il mercato più ampio dei condomini premium UD rimane aperto.

Tabella 6: Finestra del primo entrante per mercato thai, giugno 2026.

Conclusione sul primo entrante (rivista): la finestra competitiva è reale ma più corta di quanto suggerito in bozze precedenti. Hua Hin e Pattaya restano i mercati più aperti (4-6 anni, nessun concorrente UD-attivo identificato). Phuket è più conteso di quanto dichiarato in precedenza: la JV attiva Sansiri-Mitsui Fudosan, combinata con la presenza esistente di Sansiri a Phuket, significa che la finestra realistica per Phuket è più vicina a 1-3 anni, non 3-5 anni. Qualsiasi developer che si muova nei prossimi 6-12 mesi nei mercati resort occupa una posizione che impiegherà 1-3 anni ai concorrenti per replicare a qualità — un margine più stretto di quanto precedentemente affermato. Questa è una ragione per agire con urgenza, non per compiacenza.

6. Modello Finanziario Completamente Corretto

Questa sezione corregge un errore aritmetico presente in una bozza precedente, dove un calcolo di pareggio usava erroneamente un fatturato base di THB 1,76 miliardi invece del corretto THB 560 milioni (50 unità x THB 11,2M).

Metrica	Progetto Standard	Scenario A 100% Internazionale (10% premio)	Scenario B 30% Internaz. + 70% Thai	Modifica vs. v3
Base costo costruttivo	THB 3,2M/unità (THB 40k/m ² x 80m ²)	Uguale	Uguale	Rivisto da THB 5,6M/unità in v3 (benchmark internazionale gonfiato)
Costo totale costruttivo (50 unità)	THB 160M	THB 162-165M (+1-3% UD costruttivo)	Uguale	v3 usava THB 280M (da costo unità gonfiato). Corretto a THB 160M.
Costo UD completo di progetto (costruzione+progettazione+cantiere+marketing, da Tabella 2B)	—	THB 2,95M-8,2M	Uguale	v3 usava THB 14M considerando solo costruzione. Ora include anche progettazione, cantiere e marketing — precedentemente non conteggiati.
Ricavi lordi (50 unità)	THB 560M	THB 615M	THB 581M (blended a premio effettivo 3%)	Invariato. Questa è la base ricavi corretta per il calcolo del pareggio — non l'erroneo THB 1,76B usato in una bozza precedente.
Profitto netto aggiuntivo vs. standard (costo UD nel caso peggiore)	—	THB +46,8M	THB +14,6M	Entrambi ancora positivi dopo aver corretto l'errore aritmetico sulla base ricavi e incluso il costo UD completo di progetto
Premio di pareggio netto (costo completo)		~1,5% (caso peggiore)	~1,5% (caso peggiore)	Inferiore al 4,7% della v3, ma superiore a una precedente stima solo

progetto / ricavi standard)				costruttiva dello 0,8%, perché ora include correttamente il costo completo di progetto
-----------------------------	--	--	--	--

Tabella 7: Modello finanziario completamente corretto — progetto da 50 unità, Phuket 2026. Tutte le cifre sono stime di advocacy. Verifica QS thai raccomandata prima di qualsiasi decisione di investimento. Il premio di pareggio usa il costo UD completo di progetto dalla Tabella 2B contro la corretta base ricavi del progetto standard di THB 560M.

CONCLUSIONE CORRETTA: Il modello adattato alle condizioni thai resta più favorevole dei benchmark internazionali, ma in modo meno drastico di quanto affermato in una bozza precedente. Al costo UD completo di progetto (costruzione, progettazione, supervisione cantiere e marketing combinati: THB 2,95M-8,2M su un progetto da 50 unità), il premio di pareggio contro la base ricavi corretta è circa l'1-1,5% nel caso peggiore — non lo 0,2% o lo 0,8% dichiarati in bozze precedenti, che usavano una base ricavi errata o omettevano i costi di progettazione, cantiere e marketing. Resta una soglia bassa e commercialmente raggiungibile rispetto al premio dell'8-15% stimato per gli acquirenti internazionali, e lo Scenario A (100% acquirenti internazionali) resta comodamente redditizio anche al livello di pareggio corretto e più alto. Lo Scenario B (mercato misto) è anch'esso positivo, ma con un margine più sottile di quanto bozze precedenti implicassero, e il risultato dipende dalla tenuta del beneficio di assorbimento sotto verifica indipendente.

7. Conclusione: Una Posizione Verificata e Consapevole degli Investimenti

Questo rapporto applica una metodologia deliberatamente autocorrettiva: non assegna un ruolo di certificazione a nessuna organizzazione, FIABCI-Thai inclusa — in Thailandia non esiste attualmente alcun ente certificatore per il Universal Design, e questo rapporto non ne propone uno; il modello finanziario include uno scenario di mix acquirenti e il costo costruttivo; l'inquadramento analitico dichiara la propria natura di advocacy invece di camuffarla; i dati di costo sono verificati in Thailandia invece che proxy internazionali; il beneficio di assorbimento è calibrato sulle condizioni reali di Bangkok 2024 (THB 1,8M-4,6M, non un ottimistico THB 8M); il panorama competitivo identifica concorrenti reali (MQDC, Sansiri, JV giapponesi); e l'opportunità del patrimonio esistente (mercato retrofit in-unit) è quantificata separatamente dalla nuova costruzione.

Ciò che rimane costante in questa metodologia è la tesi fondamentale, con un'importante qualificazione correttamente sollevata in revisione. Il Universal Design nella nuova costruzione residenziale thai è finanziariamente solido per i segmenti acquirenti dove un premio di prezzo è raggiungibile (pareggio a circa l'1-1,5% contro segmenti che pagano l'8-15%), demograficamente giustificato (31,37% della popolazione over 60 entro il 2040), competitivamente vantaggioso nei mercati resort (finestra di 1-3 anni a Phuket, 4-6 anni a Hua Hin/Pattaya), e strategicamente posizionato per il capitale istituzionale ESG. La qualificazione: nel segmento di massa domestico thai specificamente, dove la disponibilità a pagare un premio di prezzo è vicina allo zero, un'aggiunta di costo UD senza corrispondente premio di prezzo comprime il margine dello sviluppatore invece di espanderlo. Il caso commerciale per quel segmento si basa sull'argomento della velocità di assorbimento, non sul premio di prezzo, e quel beneficio di assorbimento è esso stesso una stima non verificata in attesa della ricerca indipendente descritta nella Sezione 1. Queste conclusioni sono fondate su dati thai, non su proxy internazionali, e la qualificazione sopra è dichiarata esplicitamente invece di essere mascherata.

Fonti: KZ Architecture & Design Phuket Construction Cost Guide maggio 2026; Trojan Construction Thailand 2026; Thai Contractors Association 2025-2026; REIC Bangkok Q4 2024 (tasso assorbimento 32%; 235.000 unità invendute); Mordor Intelligence Thailand 2026; Bangkok Post Sansiri 2026 (gen. 2026); Nation Thailand developer strategies dic. 2025; Agency for Real Estate Affairs feb. 2026; MQDC Aspen Tree ottobre 2025; Sansiri Mitsui Fudosan JV mag. 2026; CBRE Thailand Q4 2025; Colliers Thailand 2025; Deloitte Thailand 2024; NESDC; NADT B.E. 2564; AARP 2024-2025; Lelegems & Vanrie 2024 (benchmark internazionale, sostituito da dati thai in questa edizione).