ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

เมษายน 2564

พัชรา กลิ่นชวนชื่น
patchara.klinchuanchun@krungsri.com
+662 296 4759

ปี 2564 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มทรงตัวถึงเติบโตเล็กน้อย ผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังกดดันการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ประกอบกับหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่องส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อและความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อของสถาบันการเงิน ปี 2565-2566 ตลาดที่อยู่อาศัยมีทิศทางปรับดีขึ้น ปัจจัยหนุนจาก (1) เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 3.0-4.0% ต่อปี (2) การเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (3) มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐ และ (4) ความต้องการที่อยู่อาศัยจากลูกค้าต่างชาติที่ทยอยเข้ามาลงทุน/ ทำงานในไทย

การเปิดขายโครงการใหม่ในช่วงปี 2564-2566 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4.7% คาดว่าคอนโดมิเนียมจะมีสัดส่วนการเปิดโครงการใหม่ใกล้เคียงกับบ้านแนวราบ โดยบ้านแนวราบสัดส่วนจะทยอยเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง คาดว่าผู้ประกอบการมีแนวโน้มพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในรูปแบบหลากหลายมากขึ้น อาทิ การพัฒนาโครงการรูปแบบผสมผสาน (Mixed-use) การพัฒนาที่อยู่อาศัยรองรับกระแสรักสุขภาพ/ คุณภาพชีวิตที่ดี (Wellness residence) และการเข้าสู่สังคมผู้สูงวัย (Aged society) การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยพัฒนาบ้านอัจฉริยะ (Smart home) รวมถึงการขายที่อยู่อาศัยในรูปแบบสิทธิการเช่าระยะยาว (Leasehold)

ข้อมูลพื้นฐาน

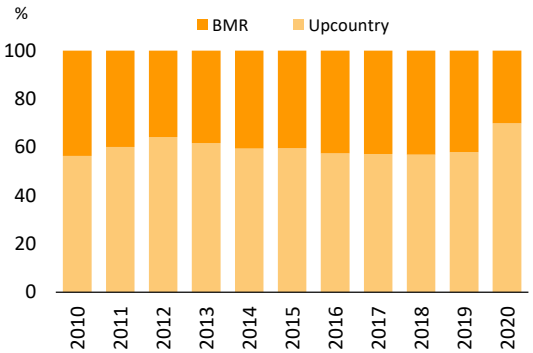
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วน 8% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) (ปี 2563) มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เนื่องจากกระตุ้นให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและรายได้เพิ่มขึ้น ทั้งยังเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจอื่น อาทิ ก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์/ การตกแต่ง และสถาบันการเงิน

โดยทั่วไป อสังหาริมทรัพย์แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ ที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม **อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย** (ที่มา: World Bank) ผู้ประกอบการเน้นทำตลาดลูกค้าคนไทยเป็นหลัก เนื่องจาก **กฎหมายไทยอนุญาตให้ต่างชาติเข้าซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยได้เฉพาะอาคารชุด** โดยมีสัดส่วนถือครองไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์สามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากกว่า

ตลาดที่อยู่อาศัยแบ่งเป็นที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-built housing) **และที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ** (Housing project) **ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีสัดส่วนเฉลี่ย 40% ของการขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งหมดทั่วประเทศ** (ภาพที่ 1) และมีมูลค่าตลาดสูงเฉลี่ย 4.8 แสนล้านบาทต่อปี สำหรับการพัฒนาที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดเคยได้รับความสนใจอย่างมากในปี 2555 เนื่องจากภาครัฐมีแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่กระจายไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น ประกอบกับเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงปลายปี 2554 ทำให้ผู้ประกอบการหันมาให้ความสำคัญกับตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด โดยเฉพาะจังหวัดหลักของภูมิภาค ส่วนใหญ่เป็นโครงการบ้านแนวราบ เนื่องจากยังมีพื้นที่ว่างอยู่มาก ประกอบกับราคาที่ดินยังไม่สูงมากนัก อย่างไรก็ตาม ตลาดต่างจังหวัดยังเติบโตได้ค่อนข้างจำกัด เนื่องจากกำลังซื้อมีความไม่แน่นอน ส่งผลต่อทิศทางการพัฒนาในแต่ละช่วงเวลา (ตารางที่ 1) ผู้ประกอบการจึงกลับมาให้ความสำคัญกับตลาดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก

Figure 1: Construction Permits Nationwide

Proportion (by Location)



Source: Real Estate Information Center (REIC)

Note: - Bangkok Metropolitan Region (BMR) is defined as Bangkok and the five adjacent provinces of Nakhon Pathom, Pathum Thani, Nonthaburi, Samut Prakan, and Samut Sakhon.
- Construction Permits including self-built houses

Table 1: Land Allotment Permits (Units)

	GDP growth	BMR	Upcountry
2003-2012 (Avg.)	4.3	52,519	22,639
2013	2.9	64,115	50,987
2014	0.8	50,092	54,017
2015	2.8	57,212	57,344
2016	3.2	62,265	45,671
2017	4.1	63,518	36,166
2018	4.2	58,591	35,879
2019	2.4	57,467	45,265
2020	-6.4	46,529	38,818

Source: REIC

Note: Based on the number of units permitted for land allocation.
Low-rise housing includes detached houses, duplexes, and townhouses.

ในปัจจุบัน ที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่า 80% เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (ภาพที่ 2) โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ (ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ) และบริษัทในเครือครองส่วนแบ่งตลาด 60-70% ทั้งด้านจำนวนยูนิตและมูลค่าตลาด (ข้อมูลปี 2563) (ตารางที่ 2) เนื่องจากมีความสามารถในการบริหารต้นทุนได้ดีกว่าผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก เช่น มีการซื้อที่ดินสะสมไว้ต่อเนื่อง ทำให้ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในมือมีมากและมีต้นทุนการพัฒนาโครงการต่ำกว่า อีกทั้งสามารถพัฒนาที่ดินได้พร้อมกันหลายโครงการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) นอกจากนี้ ยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจทำให้ได้รับความเชื่อถือจากผู้ซื้อ

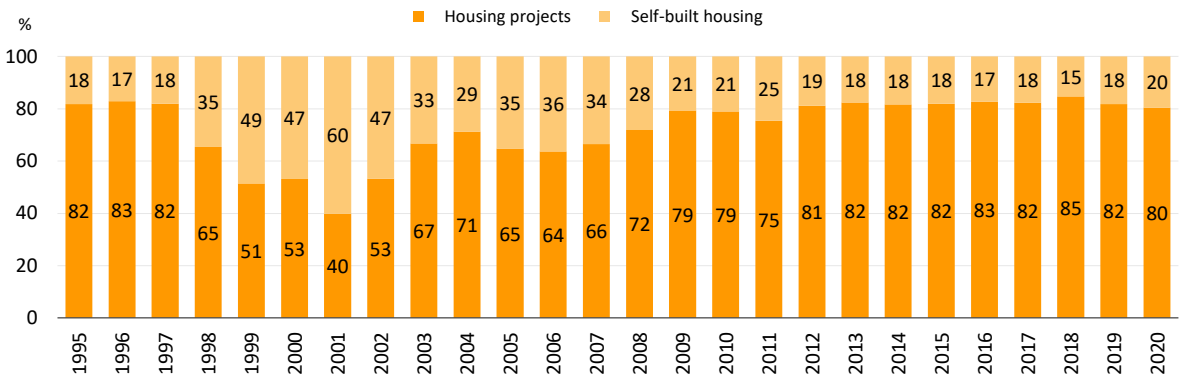
ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา จำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) มาโดยตลอด โดยโครงการคอนโดมิเนียมครองส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยเกือบ 70% ของจำนวน ที่อยู่อาศัยใหม่ทั้งหมด (ภาพที่ 3) เป็นผลจากราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพปรับขึ้นต่อเนื่องและมีพื้นที่เหลือน้อย ประกอบกับการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT และ BTS) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าต่อเนื่อง ส่งผลให้โครงการแนวสูงเป็นที่นิยมมากขึ้นเป็นลำดับ

Table 2: Market Share of Developers

Year	Number of units (%)		Value (%)	
	Large developer	Others*	Large developer	Others*
2010	61	39	67	33
2011	55	45	61	39
2012	62	38	63	37
2013	69	31	68	32
2014	69	31	68	32
2015	60	40	63	37
2016	84	16	81	16
2017	77	23	78	22
2018	73	27	73	27
2019	63	37	71	29
2020	69	31	72	28

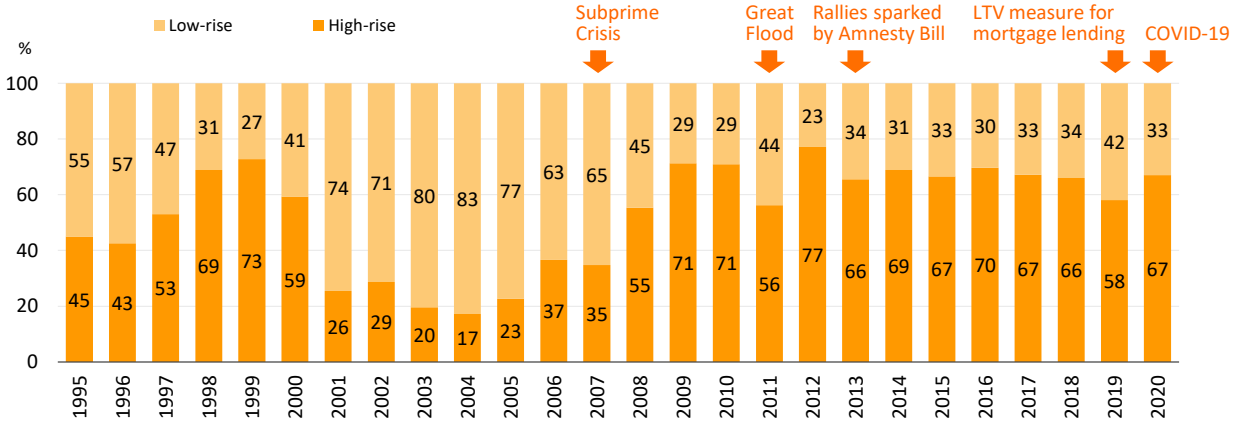
Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)
Note: *Others includes mid-sized developers and small developers

Figure 2: Proportion of New Housing Units in BMR



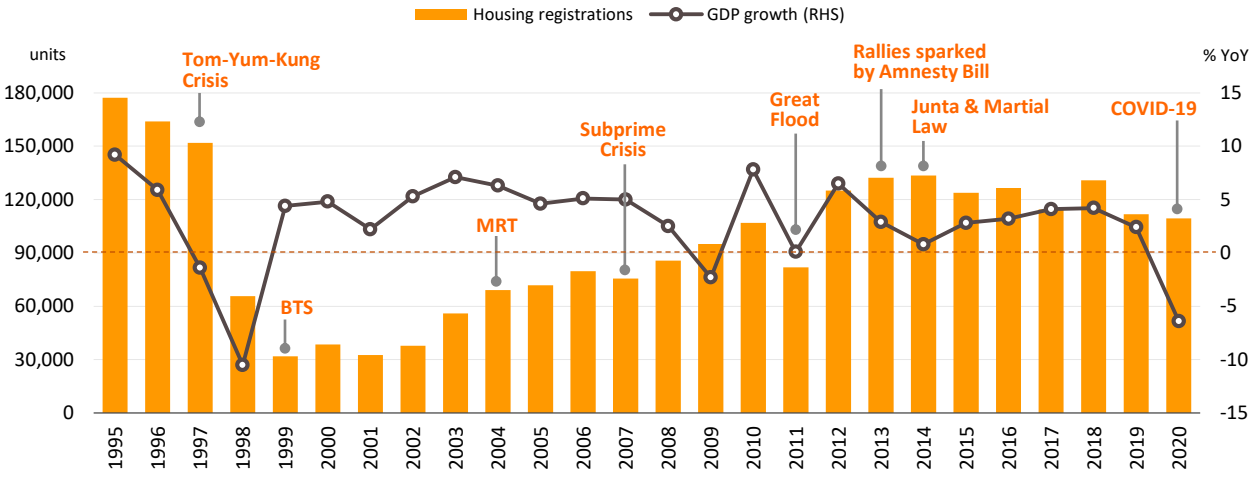
Source: Bank of Thailand (BOT)

Figure 3: Proportion of New Housing Units in BMR by segment



Source: BOT

Figure 4: Property Cycle, GDP Growth, and Major Events



Source: BOT

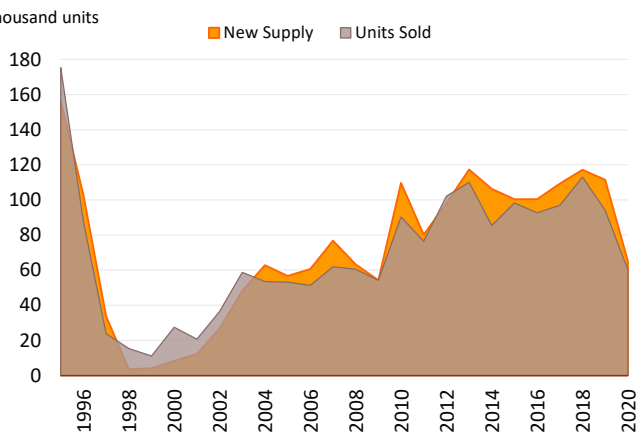
Note: ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) เป็นข้อมูลที่ได้รับจาก (1) ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (REIC) ซึ่งรวบรวมการขอเลขที่บ้านจากสำนักงานเขตในกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยถ้าเป็นบ้านในโครงการจัดสรร ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ขอเลขที่บ้าน แม้จะยังก่อสร้างไม่เสร็จหรือยังไม่มีผู้ซื้อก็ตาม และ (2) อาคารชุดจากกรมที่ดิน

สถานการณ์ที่ผ่านมา

- **ปี 2553-2560: การเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเฉลี่ยอยู่ที่ 105,000 ยูนิตต่อปี แต่ขายได้เฉลี่ย 96,000 ยูนิตต่อปี (ภาพที่ 5) ทำให้อุปทานคงค้างสะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง** ผลจากการที่ภาคเอกชนตอบสนองต่อโครงการบ้านหลังแรกของภาครัฐในปี 2554-2555 ส่งผลให้ในปี 2555-2556 ผู้ประกอบการเร่งลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมมากเป็นประวัติการณ์ **อย่างไรก็ตาม ปี 2556-2560 เหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองในประเทศและภาวะเศรษฐกิจไทยซบเซาทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยโดยรวมชะลอลง** สะท้อนจากการลดลงของอัตราการขายได้ต่อปี (Absorption rate) (ภาพที่ 6) และการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย (ภาพที่ 7) ส่งผลให้ปี 2560 ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประสบปัญหาอุปทานคงค้างสะสมสูงถึง 176,000 ยูนิต ซึ่งมากกว่า 60% เป็นกลุ่มราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท (ตารางที่ 3)

- **ปี 2561 กำลังซื้อที่เริ่มฟื้นตัวและความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นตามเศรษฐกิจที่เติบโตสูงถึง 4.1% ส่งผลให้ยอดขายที่อยู่อาศัย (จำนวนยูนิต) เพิ่มขึ้น 16.4% สูงสุดในรอบ 5 ปี** โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูงมีความต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ประเภทคอนโดมิเนียม (ราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป) ประกอบกับอุปสงค์จากลูกค้าต่างชาติเพิ่มขึ้นมาก โดยเฉพาะชาวจีนที่นิยมซื้อคอนโดมิเนียมในไทย (ยอดโอนกรรมสิทธิ์ของชาวจีนและฮ่องกงอยู่ที่ 43% ของผู้ซื้อต่างชาติทั้งหมด) ขณะเดียวกัน**ผู้ประกอบการเร่งลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมตามเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายหลายเส้นทาง** โดยเปิดขายที่อยู่อาศัยระดับบนในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ผลักดันราคาที่อยู่อาศัยเฉลี่ยสูงถึง 4.5 ล้านบาทต่อยูนิต เพิ่มขึ้น 17.2% จากปี 2560 ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้**ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ออกมาตรการคุมเข้มสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน**[1/] (LTV ratio) เพื่อลดความเสี่ยงจากการเก็งกำไร ส่งผลให้ผู้ซื้อเร่งโอนกรรมสิทธิ์ก่อนมาตรการบังคับใช้วันที่ 1 เมษายน 2562 โดยยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในไตรมาส 4/2561 เพิ่มขึ้น 17% YoY

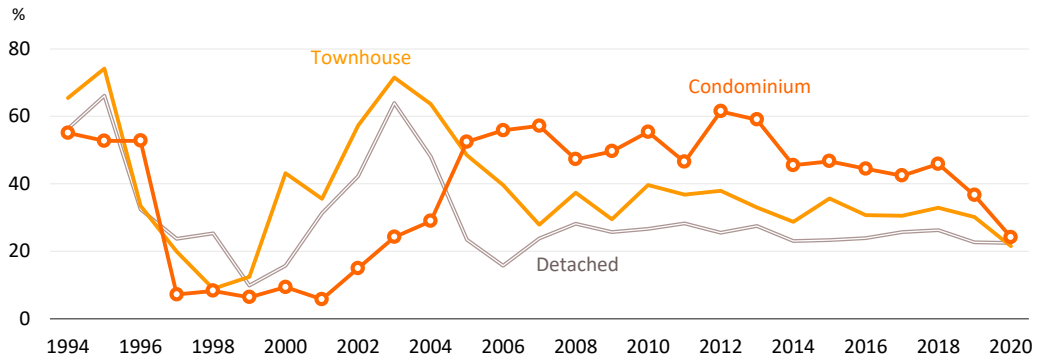
Figure 5: New Supply & Units Sold



Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)

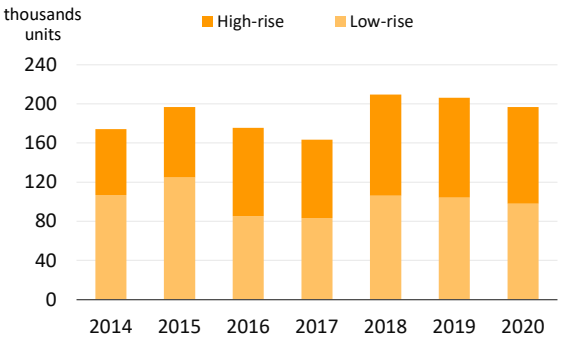
1/ หลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ มีผลบังคับใช้เดือนเมษายน 2562 การกำหนดอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV ratio) มีดังนี้
- สำหรับสัญญากู้ที่อยู่อาศัยหลังแรก และราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท ให้ใช้เกณฑ์เดิม
- ส่วนผู้ที่ผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป หากผ่อนชำระหลังแรกตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์ 10% สำหรับหลังที่ 2 หากผ่อนชำระหลังแรกยังไม่ถึง 3 ปี หรือกู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไปจะต้องวาง เงินดาวน์ 20%
- ส่วนผู้ที่ผ่อนที่อยู่อาศัยหลังที่ 3 ขึ้นไป กรณีผ่อนสัญญาหลังอื่นๆ ยังไม่หมด ต้องวางเงินดาวน์ 30% ในทุกระดับราคา
- สินเชื่อ Top-up หมายถึง สินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ภายใต้หลักประกันที่อยู่อาศัยเดียวกัน ซึ่งอาจให้เพิ่มพร้อมการให้สินเชื่อบ้าน (Housing loan) หรือให้เพิ่มเติมระหว่างการผ่อนชำระ อาทิ home for cash โดยยกเว้น 1) สินเชื่อประกันชีวิตและประกันวินาศภัย และ 2) สินเชื่อที่ให้กับธุรกิจ SMEs

Figure 6: Absorption Rate



Source: AREA

Figure 7: Housing Transferred in BMR



Source: REIC

- **ปี 2562 ตลาดที่อยู่อาศัยเผชิญภาวะซบเซา ผลจากกำลังซื้อชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจไทยที่เติบโตเพียง** 2.4% อีกทั้งการบังคับใช้เกณฑ์ LTV มีผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อเนื่องจากเงินดาวน์มีจำนวนสูงขึ้น นอกจากนี้เศรษฐกิจโลกชะลอตัวและเงินบาทแข็งค่าทำให้ต่างชาติชะลอการเข้ามาลงทุนในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทย ส่งผลให้ภาครัฐทยอยออกมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อเพื่อระบายสต็อกคงค้างที่อยู่ในระดับสูง ได้แก่ การลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท[2/] การปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01%[3/] และมาตรการลดภาระผู้ซื้อผ่านโครงการ "บ้านดีมีดาวน์"[4/] อย่างไรก็ตาม มาตรการข้างต้นช่วยหนุนตลาดได้ไม่มากนัก สะท้อนจากยอดขายที่หดตัว 16.8% จากปี 2561

Table 3: Unsold Supply by Price

	2016	2017	2018	2019	2020
Detached houses					
THB< 2m	866	380	221	196	239
THB2-3m	2,993	1,732	1,300	1,150	929
THB3-5m	17,048	16,690	15,165	14,779	12,597
THB5-10m	14,836	13,910	12,788	14,866	16,808
THB10-20m	2,007	2,606	4,299	4,898	4,242
THB>20m	1,777	1,653	1,659	1,617	2,046
Total units	**39,527**	**36,971**	**35,432**	**37,506**	**36,861**
Townhouses					
THB< 2m	22,958	22,490	17,416	17,545	20,563
THB2-3m	20,690	28,482	31,407	31,474	35,910
THB3-5m	9,540	10,093	12,709	15,129	16,422
THB5-10m	1,303	1,408	1,540	2,191	1,828
THB10-20m	156	96	149	151	254
THB>20m	7	2	1	20	76
Total units	**54,654**	**62,571**	**63,222**	**66,510**	**75,053**
Condominiums					
THB< 2m	34,421	33,696	27,216	32,136	36,940
THB2-3m	15,425	20,818	21,893	29,526	26,722
THB3-5m	11,151	11,075	15,640	15,938	12,760
THB5-10m	5,555	7,515	11,458	11,642	9,998
THB10-20m	1,887	2,193	3,162	3,012	2,861
THB>20m	1,360	1,493	1,917	1,628	1,560
Total units	**69,799**	**76,790**	**81,286**	**93,882**	**90,841**
Grand Total units	**163,980**	**176,332**	**179,940**	**197,898**	**202,755**

Source: AREA

2/ มาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดินหรือคอนโดมิเนียมหลังแรกมูลค่าไม่เกิน 5 ล้านบาท หักตามจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท มีผล 30 เม.ย. - 31 ธ.ค.2562

3/ มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน 2% และจดจำนอง 1% เหลือ 0.01% ของราคาประเมินทุนทรัพย์ แบ่งเป็น (1) สำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 1 ล้านบาทมีผล 24 มิ.ย. 2562 ถึง 31 พ.ค. 2563 และ (2) สำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท มีผล 1 พ.ย. 2562 ถึง 24 ธ.ค. 2563

4/ โครงการบ้านดีมีดาวน์ โดยกระทรวงการคลังสนับสนุนเงินดาวน์ 50,000 บาท สำหรับผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้ไม่เกิน 1.2 ล้านบาท/ปี รวม 100,000 สิทธิ มีผล 11 ธ.ค. 2562 ถึง 31 มี.ค. 2563

- **ปี 2563 ธุรกิจที่อยู่อาศัยซบเซารุนแรง กำลังซื้อในประเทศและชาวต่างชาติได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ** COVID-19 ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจชะงักงันทุกภาคส่วน อีกทั้งการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานล่าช้า รวมถึงภาวะภัยแล้งรุนแรงในช่วงครึ่งแรกของปี ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยหดตัว 6.1% รุนแรงสุดในรอบ 22 ปี ผู้ประกอบการจึงชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ ขณะที่ผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศชะลอการตัดสินใจซื้อ เลื่อน/ยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจากรายได้ที่หายไปและความไม่มั่นใจสถานการณ์ในอนาคต แม้ว่าธปท.มีการปรับเกณฑ์ LTV ที่ผ่อนคลายมากขึ้นให้กับสัญญาที่ 1 แล้วก็ตาม (ตารางที่ 4) ทั้งนี้ **ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยปี 2563 สรุปได้ดังนี้**

  - **การเปิดขายโครงการใหม่ลดลง 41.6% อยู่ที่ 65,051 ยูนิต** (ภาพที่ 8) ส่วนมูลค่าโครงการหดตัว 39.8% อยู่ที่ 287,000 ล้านบาท ต่ำสุดในรอบ 8 ปี (ภาพที่ 9) โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมมีจำนวนลดลง 61.0% (ทำให้สัดส่วนคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ปรับลดลงต่ำกว่าบ้านแนวราบเป็นครั้งแรกในรอบ 10 ปี อยู่ที่ 40:60) เนื่องจากอุปทานคงค้างสะสมมีจำนวนมาก ประกอบกับสถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อจากภาวะเศรษฐกิจซบเซาและหนี้ครัวเรือนที่ปรับเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการต่างเร่งปรับกลยุทธ์ในการทำธุรกิจ อาทิ ทำโครงการที่มีขนาดเล็กลง ออกมาตรการส่งเสริมการขายต่างๆ ทั้งให้ของแถมและลดราคาเพื่อตอบสนองกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อการอยู่อาศัยจริง (Real demand) รวมถึงหันมาเน้นทำตลาดในกลุ่มลูกค้าระดับบนที่ได้รับผลกระทบจำกัดจากภาวะเศรษฐกิจ ทำให้**ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตลดลงไม่มากนักอยู่ที่** 3.9 **ล้านบาท/ยูนิต** (-1.9%)
  - **ยอดขายที่อยู่อาศัยหดตัว** 36.0% **อยู่ที่** 60,194 **ยูนิต เป็นการหดตัวมากที่สุดในรอบ** 10 **ปี** (ภาพที่ 10) ผลจากหนี้ครัวเรือนปรับเพิ่มขึ้น (86.6% ของ GDP ณ ไตรมาส 3/2563 สูงสุดในรอบ 18 ปี) ประกอบกับสถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ ทำให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสม (Cumulative unsold units) สูงสุดในรอบ 24 ปีที่ 202,755 ยูนิต เพิ่มขึ้น 2.5% จากสิ้นปี 2562 โดยที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทมียูนิตเหลือขายสูงสุดคิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 60% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมด (ภาพที่ 11)

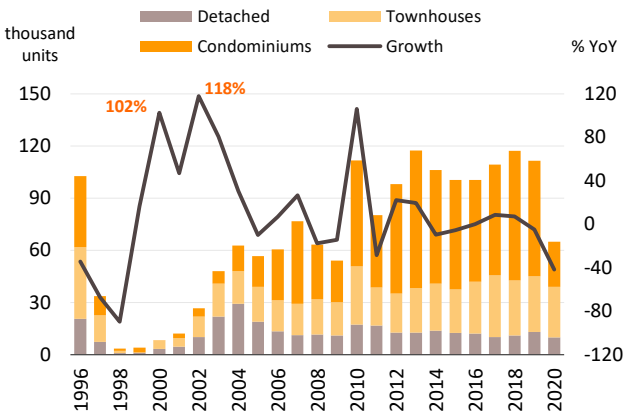
Table 4: Loan to Value Ratio

ราคาบ้าน	จำนวนสัญญาที่ยังผ่อนอยู่	การวางดาวน์ขั้นต่ำ	
		ใหม่	เดิม
<10 ล้านบาท	สัญญาที่ 1	ผู้กู้ขอสินเชื่อบ้านได้ถึง 110% รวมสินเชื่อ top-up	เงินกู้ถูกจำกัดไว้ที่ 100% รวมสินเชื่อ top-up
	สัญญาที่ 2	10% หากชำระค่าจำนองงวดแรก> = 2 ปี	10% หากชำระค่าจำนองงวดแรก> = 3 ปี
		20% หากชำระค่าจำนองงวดแรกสำหรับ <2 ปี	20% หากชำระค่าจำนองงวดแรกสำหรับ <3 ปี
	สัญญาที่ 3 ขึ้นไป	30%	30%
>=10 ล้านบาท	สัญญาที่ 1	10%	20%
	สัญญาที่ 2	20%	20%
	สัญญาที่ 3 ขึ้นไป	30%	30%

Source: BOT

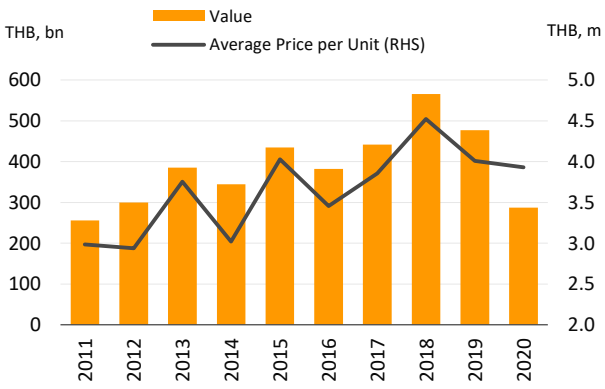
Note: ธนาคารแห่งประเทศไทยบังคับใช้เกณฑ์ LTV วันที่ 1 เม.ย. 62 ต่อมามีการปรับเกณฑ์ LTV ใหม่มีผลบังคับใช้ 20 ม.ค.2563

Figure 8: New Supply



Source: AREA

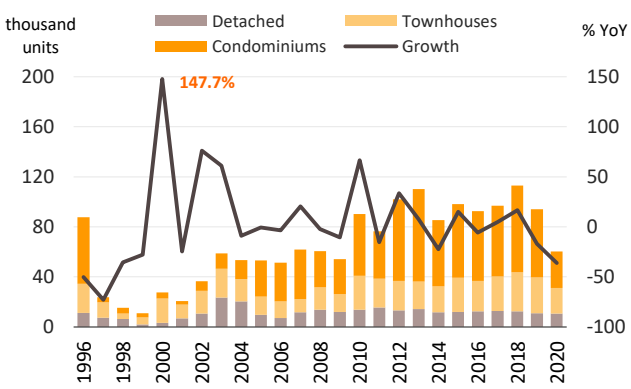
Figure 9 : New Supply Value and Average Price per Units



Source: AREA

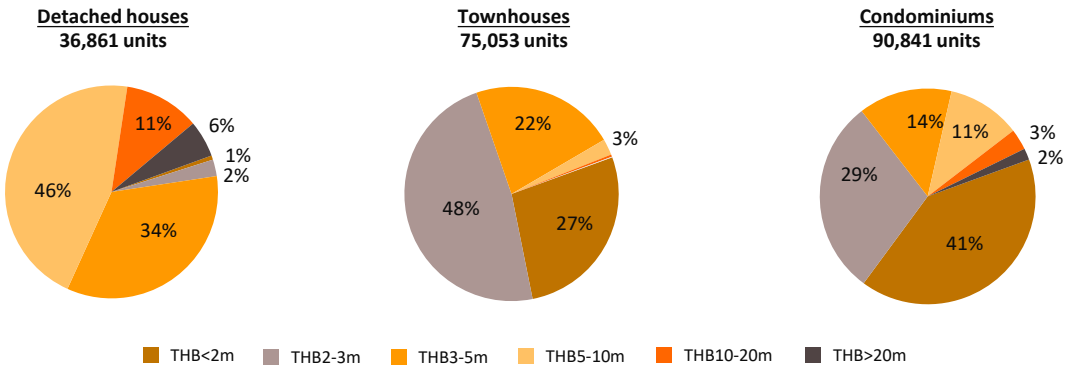
Note: New Supply Value is defined Value of Detached house, Duplex, Townhouse, Shophouse, Condominium and Land Subdivision.

Figure 10: Units Sold



Source: AREA

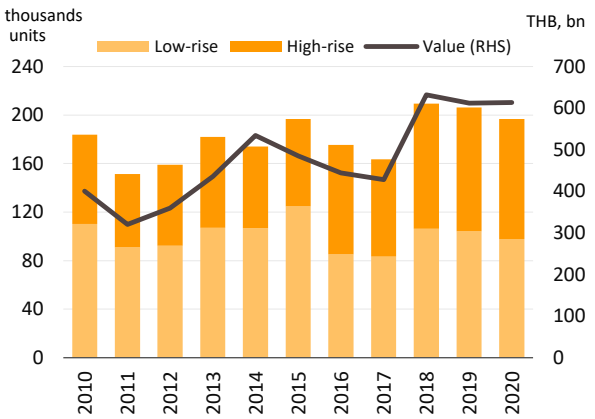
Figure 11: Cumulative Unsold Units by Segment
(as of 2020)



Source: AREA

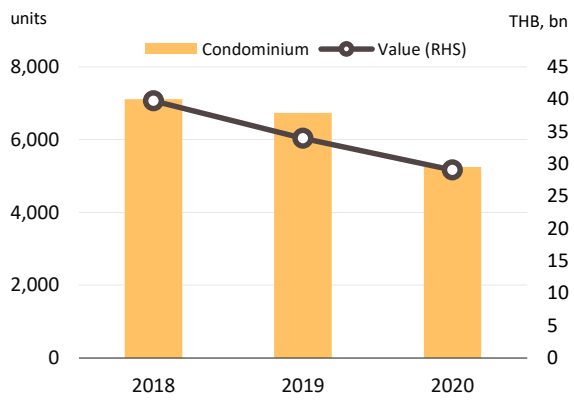
- **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยลดลง 4.7% อยู่ที่ 196,639 ยูนิต** (ภาพที่ 12) แบ่งเป็น คอนโดมิเนียม (สัดส่วนสูงสุด 50%) 98,698 ยูนิต (-3.3%) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 28%) 55,234 ยูนิต (-8.1%) บ้านเดี่ยว (สัดส่วน 14%) 27,670 ยูนิต (-1.0%) และอื่นๆ ได้แก่ บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 8%) 15,037 ยูนิต (-7.0%) เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจสะดุดลง รวมถึงกำลังซื้อที่ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ผู้ซื้อชาวไทยจึงชะลอ/ ยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์จากความกังวลด้านรายได้ในอนาคต ส่วนชาวต่างชาติเลื่อน/ชะลอ/ ยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์เนื่องจากไม่สามารถเดินทางมาไทยได้ สะท้อนจากการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมปี 2563 ของชาวต่างชาติที่ลดลงต่อเนื่องทั้งจำนวนยูนิตและมูลค่าอยู่ที่ 5,248 ยูนิต (-22.1%) และ 29,034 ล้านบาท (-14.4%) ตามลำดับ (ภาพที่ 13)

Figure 12: Housing Transferred in BMR



Source: Department of Land

Figure 13: Condominium Transfers of Foreigners in BMR



Source: REIC

Note: คนต่างด้าว หรือนิติบุคคลที่เป็นคนต่างด้าว สามารถถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ ในอัตราส่วนไม่เกิน 49% ของเนื้อที่ห้องชุดทั้งหมดในอาคารชุดแต่ละแห่งที่ขอจดทะเบียนเป็นอาคารชุด ตามมาตรา 19 ทวิ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติอาคารชุด (ฉบับที่ 4) พ.ศ.2551

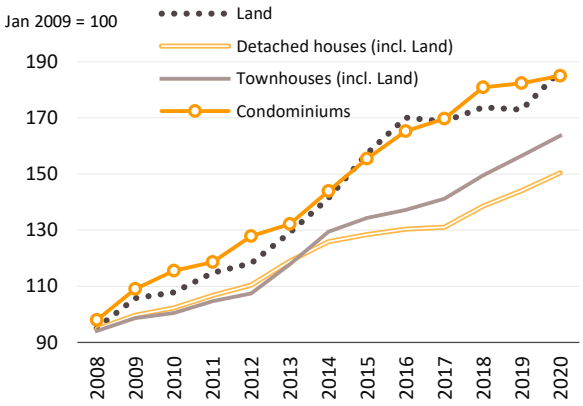
- **ราคาที่อยู่อาศัยปี 2563 ปรับขึ้นทุกประเภท** (ภาพที่ 14) โดยดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 4.5% และ 4.4% ตามลำดับ (เทียบกับ +4.7% และ +4.0% ปี 2562) สอดคล้องกับการเปิดขายโครงการใหม่ที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางบน-บนเป็นส่วนใหญ่ ด้านดัชนีราคาคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้น 1.4% (เร่งขึ้นเล็กน้อยจาก +0.8% ปี 2562) เนื่องจากผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อส่งเสริมการขายและเร่งระบายสต็อก

- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบธนาคารพาณิชย์ขยายตัว 5.7%** ชะลอลงมากเมื่อเทียบกับเติบโตเฉลี่ย 8.8% ต่อปี ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2553-2562) (ภาพที่ 15) แบ่งเป็น

  - **สินเชื่อผู้ประกอบการ** (Pre-finance loans) เพิ่มขึ้น 1.6% ชะลอลงจาก 4.5% ปี 2562 เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ออกไป เพื่อรอดูสถานการณ์เศรษฐกิจประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ อย่างไรก็ดี ยังมีความต้องการลงทุนเพื่อรองรับอุปสงค์ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่

  - **สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล** (Post-finance loans) เพิ่มขึ้น 7.0% เนื่องจากผู้ประกอบการเร่งระบายสต็อกคงค้างผ่านกลยุทธ์การขายหลายรูปแบบ เช่น การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การให้อยู่ฟรี 1 - 2 ปี เป็นต้น อีกทั้งการปรับเกณฑ์ LTV ที่ผ่อนคลายลงสำหรับสัญญาที่ 1 ช่วยให้ลูกค้าบางกลุ่มเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น สอดคล้องกับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลของสถาบันการเงินทั้งระบบ[5/] ที่เพิ่มขึ้น 6.1% (ภาพที่ 16)

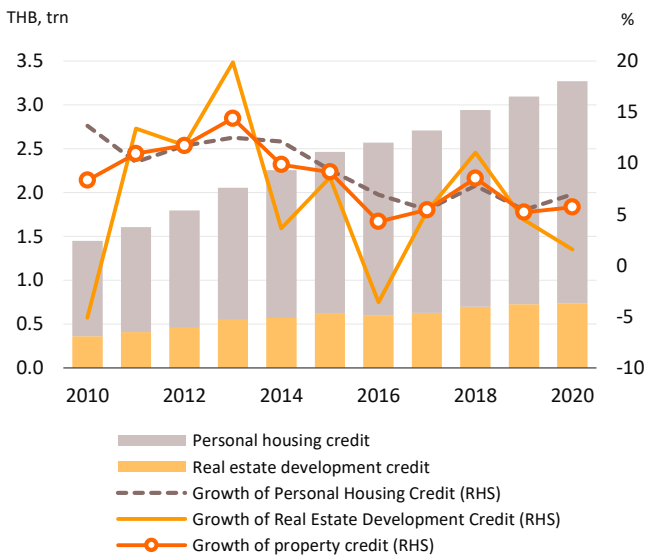
Figure 14: Housing Price Index



Source: BOT

Note: Housing price index was calculated from 17 commercial banks which are registered in Thailand and located in BMR.

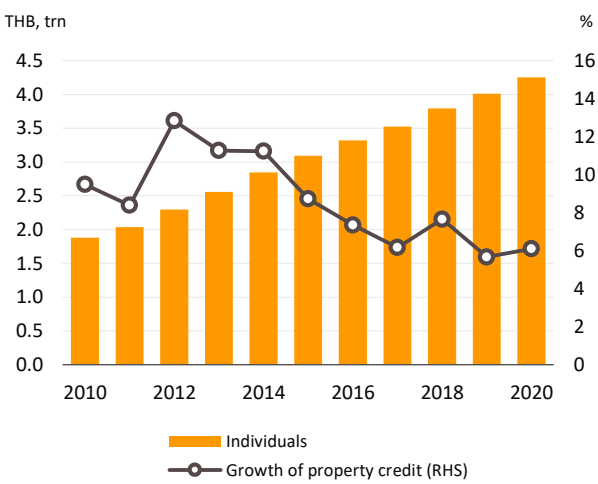
Figure 15: Property Credit Outstanding (Nationwide)



Source: BOT

Note : Property credit outstanding (accordance with the International Standard Composing of Thai commercial banks that exclude branch offices abroad, Foreign banks branches) is the outstanding loan as at the end of reporting date.

Figure 16: Outstanding Mortgage Loans to Individuals (Nationwide)



Source: REIC

Note: Loans to Individuals collected from commercial banks, finance companies, credit fonciers, GHB, GSB, life insurance companies, and National Housing Authority

5/ สถาบันการเงินทั้งระบบ ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสิน ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันชีวิต การเคหะแห่งชาติ

- **สถานการณ์ที่อยู่อาศัยปี 2563 จำแนกตามประเภทมีรายละเอียด ดังนี้**

  - **บ้านเดี่ยว** (Detached houses)

    - **หลายปีที่ผ่านมาตลาดบ้านเดี่ยวเติบโตต่อเนื่องตามเส้นทางคมนาคมสายหลักที่ขยายออกไปรอบนอกเมืองและแนวถนนเส้นทางตัดใหม่** อย่างไรก็ตาม การเปิดขายโครงการใหม่ที่เร่งตัวขึ้นมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้บ้านเดี่ยวมีอุปทานคงค้างสะสมต่อเนื่องมาถึงปี 2563 อยู่ที่ 18% ของที่อยู่อาศัยเหลือขาย อัตราการดูดซับ (Absorption rate) ทรงตัวที่ระดับ 25% มาตั้งแต่ปี 2548 ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับช่วงฟื้องฟูในปี 2546 อยู่ที่ 64%

    - **ปี 2563 บ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่มีจำนวน** 10,045 **ยูนิต (สัดส่วน** 15% **ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) ลดลง** 23.2% **จากปี** 2562 โดยบ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท/ยูนิต มีสัดส่วนสูงถึง 21% ของบ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่ ตามการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการที่เน้นลูกค้ากลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ส่งผลให้ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตอยู่ที่ 9.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.5% จาก 8.0 ล้านบาทปี 2562 ด้านจำนวนยูนิตขายได้ลดลง 2.9% อยู่ที่ 10,690 ยูนิต ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงราคา 5-10 ล้านบาท จากยูนิตเปิดใหม่ที่ลดลงมากกว่ายอดขายได้ ทำให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสมอยู่ที่ 36,861 ยูนิต ลดลง 1.7% จากปี 2562

Figure 17: Annual Housing Supply and Units Sold – Detached Houses

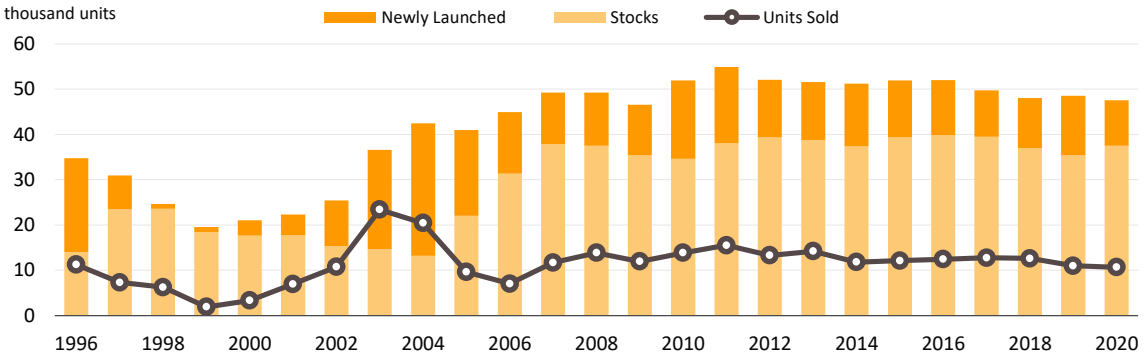


Figure 18: Absorption Rate – Detached Houses

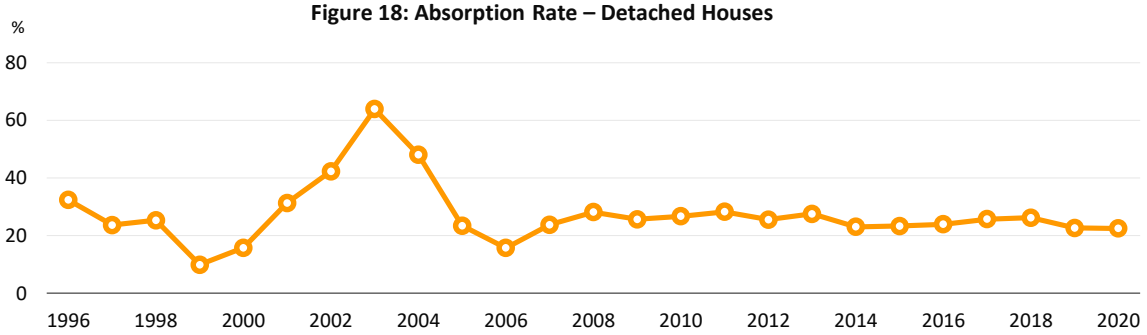
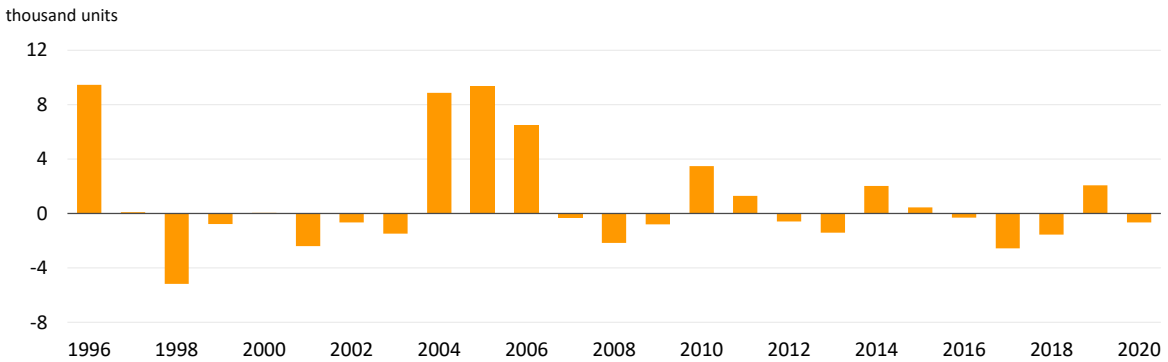


Figure 19: Annual Surplus/Deficit – Detached Houses



Source: AREA, REIC

Note: *Stock of detached houses calculated from unsold stocks of the previous year.
**Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

■ ทาวน์เฮ้าส์ (Townhouses)

- **การเพิ่มขึ้นต่อเนื่องของราคาที่ดินทำให้ทาวน์เฮ้าส์เป็นที่ต้องการเพื่อทดแทนบ้านเดี่ยวซึ่งมีราคาสูง** อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2550 อุปทานใหม่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ขณะที่ความต้องการเติบโตช้ากว่า ส่งผลให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง อีกทั้งในระยะหลังทาวน์เฮ้าส์เริ่มได้รับความนิยมลดลงและต้องแข่งขันกับโครงการคอนโดมิเนียม (City condo) ซึ่งมีข้อได้เปรียบทั้งด้านราคาและทำเลที่สะดวกในการเดินทางเข้าสู่ย่านใจกลางเมืองโดยเฉพาะตามแนวรถไฟฟ้า ส่งผลให้อัตราการดูดซับของทาวน์เฮ้าส์ทรงตัวที่ระดับเฉลี่ย 34% (ลดลงมากจากระดับเฉลี่ย 56% ช่วงเฟื่องฟูของตลาดทาวน์เฮ้าส์ปี 2545-2549) ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา ผู้ประกอบการจึงหันมาพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับบนหรือระดับราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นขึ้นไป ตั้งอยู่ในทำเลรอบเมืองชั้นในและไม่ไกลจากรถไฟฟ้า เช่น พระราม 3 สาธุประดิษฐ์ ยานนาวา ลาดพร้าว เป็นต้น ควบคู่กับการพัฒนาโครงการในทำเลตามซอยแยกย่อยต่างๆ ที่เชื่อมต่อการเดินทางโดยรถไฟฟ้าได้สะดวก เพื่อจับกลุ่มลูกค้าระดับกลางที่ราคายูนิตละ 2-3 ล้านบาท
- **ปี 2563 ทาวน์เฮ้าส์เปิดขายใหม่อยู่ที่ 29,100 ยูนิต (สัดส่วน 45% ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) ลดลง 9.0%** จากปี 2562 โดยราคาเฉลี่ยต่อยูนิตทรงตัวอยู่ที่ 2.9 ล้านบาท ขณะที่จำนวนยูนิตขายได้อยู่ที่ 20,557 ยูนิต ลดลง 28.4% จากอุปสงค์ที่ชะลอลงตามภาวะเศรษฐกิจ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างหรือราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มียูนิตเหลือขายสูงสุด ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2563 ยูนิตเหลือขายสะสมของทาวน์เฮ้าส์อยู่ที่ 75,053 ยูนิต เพิ่มขึ้น 12.8% จากปี 2562

Figure 20: Annual Housing Supply and Units Sold – Townhouses

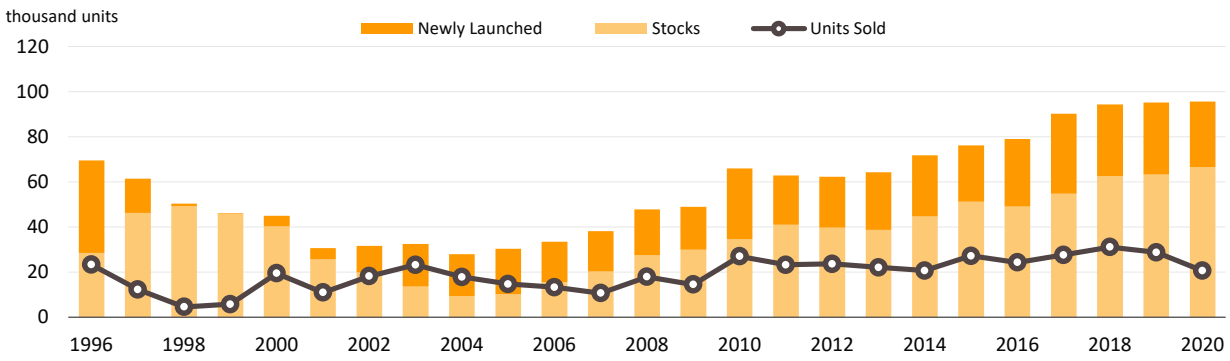


Figure 21: Absorption Rate – Townhouses

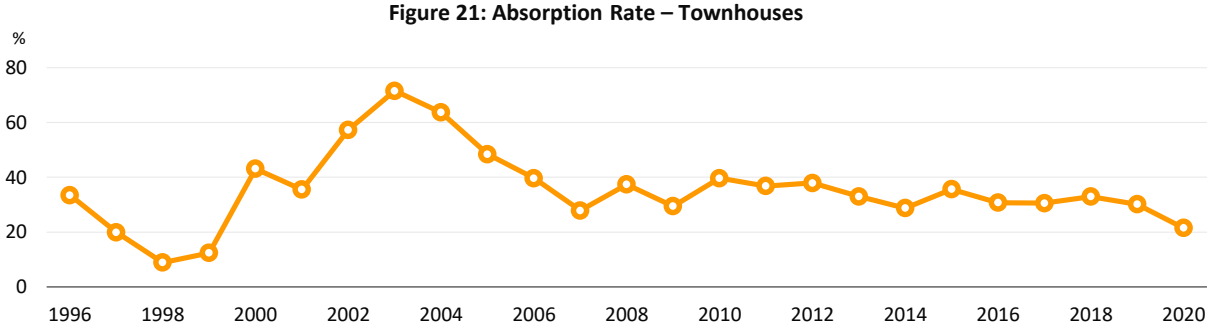
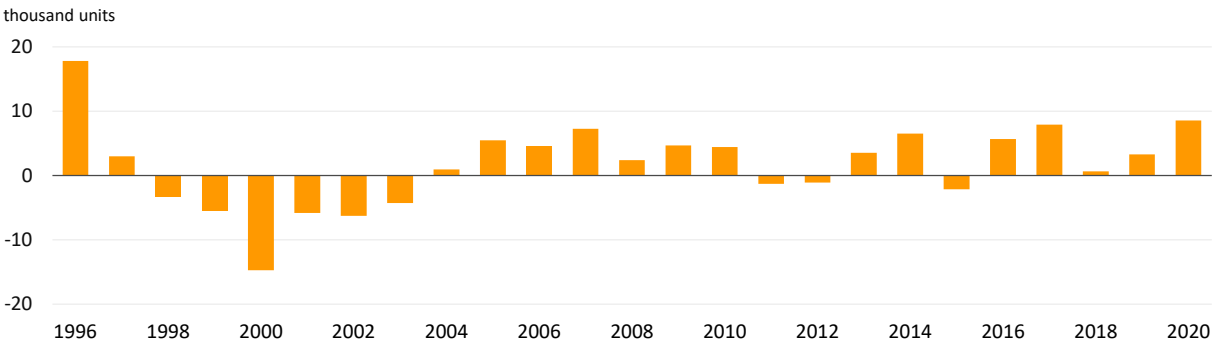


Figure 22: Annual Surplus/Deficit – Townhouses



Source: AREA, REIC
Note: *Stock of townhouses calculated from unsold stocks of the previous year.
**Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

■ คอนโดมิเนียม (Condominiums)

- **คอนโดมิเนียมเป็นที่นิยมและมีโครงการเปิดใหม่เข้าสู่ตลาดต่อเนื่องตั้งแต่ปี** 2550 ผลจาก (1) การพัฒนาโครงการรถไฟฟ้าทั้งเส้นทางใหม่และส่วนต่อขยายเชื่อมโยงการคมนาคมให้สะดวกมากขึ้น (2) พฤติกรรมการอยู่อาศัยของผู้บริโภคเปลี่ยนจากบ้านแนวราบเขตชานเมืองมาอยู่ในเมืองเพื่อประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง (3) สังคมไทยมีรูปแบบครอบครัวเดี่ยวที่มีขนาดเล็กลง และ (4) ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยย่านใจกลางเมืองมีจำกัดและราคาสูง ปัจจัยข้างต้นทำให้ผู้ประกอบการหันมาลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค สะท้อนจากอุปทานคอนโดมิเนียมเข้าสู่ตลาดมากกว่า 50,000 ยูนิตต่อปี โดยมีอุปสงค์รองรับจากผู้ซื้อ 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีสัดส่วนประมาณ 60% และ (2) ผู้ซื้อเพื่อลงทุน ทั้งการปล่อยเช่าระยะยาวสัดส่วน 25-30% และเก็งกำไรสัดส่วน 10-15% นอกจากนี้ กฎหมายไทยยังกำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถซื้อและถือกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมได้แต่ต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ส่งผลให้คอนโดมิเนียมมีอัตราดูดซับสูงกว่าบ้านแนวราบอย่างต่อเนื่อง โดยช่วงปี 2552-2562 อัตราดูดซับของคอนโดมิเนียมเฉลี่ยที่ 50% สูงกว่าบ้านเดี่ยวที่เฉลี่ย 25% และทาวน์เฮ้าส์ที่เฉลี่ย 34%
- **ปี** 2557-2562 **ตลาดคอนโดมิเนียมเริ่มชะลอลง โดยเฉพาะกลุ่มราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท** ผลจากปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงและเศรษฐกิจขยายตัวช้า ทำให้ผู้ซื้อในกลุ่มดังกล่าวมีความระมัดระวังการใช้จ่ายหรือชะลอการตัดสินใจซื้อ ส่วนคอนโดมิเนียมระดับกลางบน-บนยังสามารถขายได้และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูงซึ่งรวมถึงชาวต่างชาติ
- **ปี** 2563 **คอนโดมิเนียมเปิดใหม่มีจำนวน** 25,906 **ยูนิต (สัดส่วน** 40% **ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) หดตัวมากถึง** 61.0% ด้านราคาเฉลี่ยอยู่ที่ยูนิตละ 2.8 ล้านบาท (-25.2%) ต่ำที่สุดในรอบ 5 ปี เนื่องจากการเปิดโครงการใหม่ส่วนใหญ่จะเป็นของผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กที่มีราคาต่อยูนิตไม่สูงมากในทำเลกรุงเทพฯ รอบนอกเป็นหลัก ขณะที่ผู้ประกอบการรายใหญ่เปิดโครงการใหม่น้อยมากและเน้นระบายสต็อกคงค้างเพื่อบริหารสภาพคล่อง **โดยปี** 2563 **จำนวนยูนิตขายได้ต่ำสุดในรอบ** 10 **ปีที่** 28,947 **ยูนิต หดตัวถึง** 46.7% ผลจากภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ ประกอบกับเกณฑ์ LTV ที่ยังเข้มงวดกับสัญญาที่ 2 ขึ้นไป ทำให้อุปสงค์เพื่อการลงทุน/เก็งกำไรบางส่วนหายไป **ขณะที่จำนวนยูนิตเหลือขายอยู่ที่** 90,841 **ยูนิต ลดลง** 3.2% **จากปี** 2562 ด้านอัตราการดูดซับปรับลงต่อเนื่องจากปี 2562 อยู่ที่ 24% ต่ำสุดในรอบ 16 ปี โดยคาดว่าต้องใช้เวลาดูดซับอุปทานนานถึง 2 ปี 4 เดือน

Figure 23: Annual Housing Supply and Units Sold – Condominiums

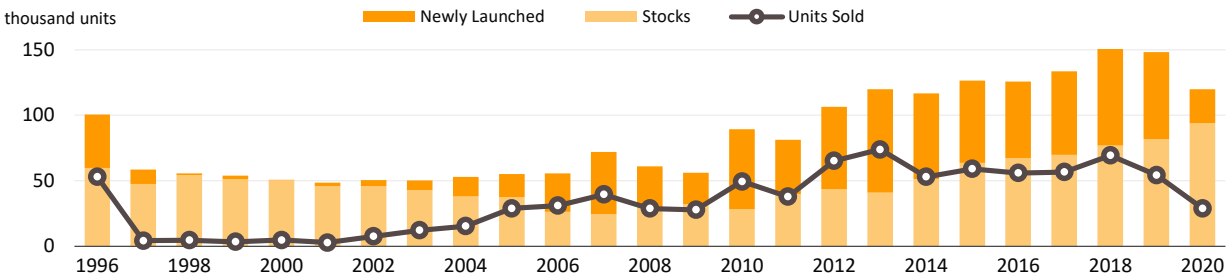


Figure 24: Absorption Rate – Condominiums

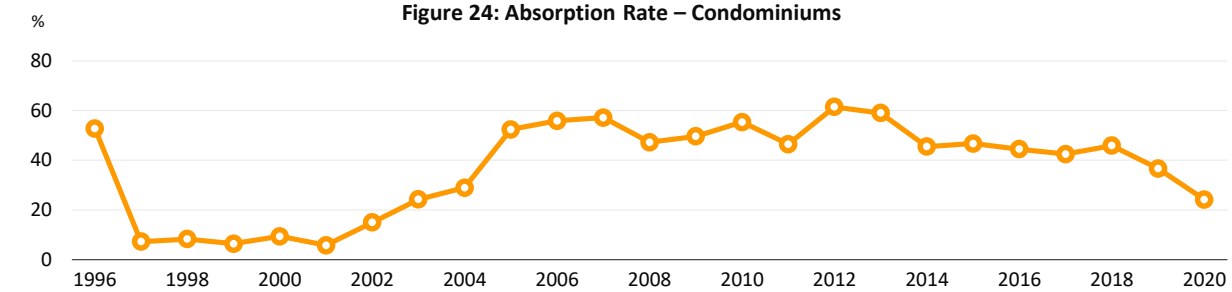
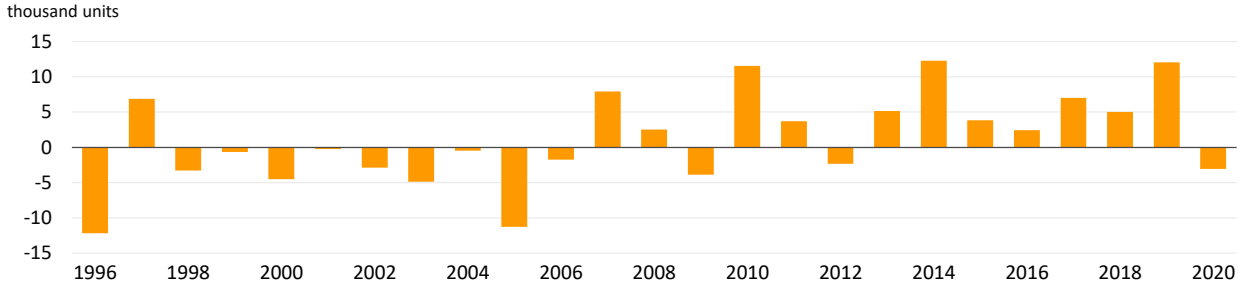


Figure 25: Annual Surplus/Deficit – Condominiums



Source: AREA, REIC

Note: *Stock of condominium calculated from unsold stocks of the previous year.
**Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

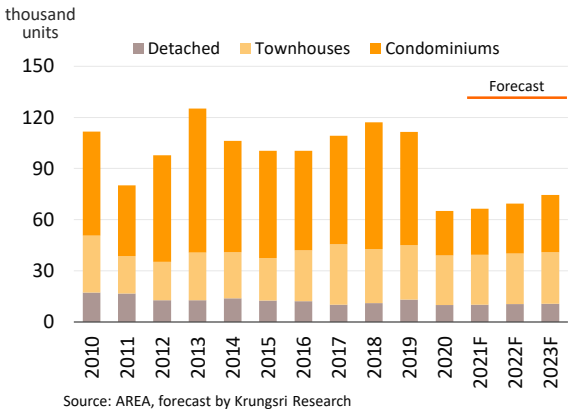
แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2564 - 2566

- **วิจัยกรุงศรีประเมินว่าปี 2564 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มทรงตัวถึงเติบโตเล็กน้อย** ผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังกดดันการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โดยคาดว่าปีนี้เศรษฐกิจไทยจะเติบโตต่ำเพียง 2.2% ประกอบกับหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อและความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อของสถาบันการเงิน ขณะที่อุปทานคงค้างสะสมสูงอยู่ที่ 2 แสนยูนิต คาดว่าการเปิดขายโครงการใหม่จะใกล้เคียงกับปี 2563 (ภาพที่ 26) ด้านยอดขาย (Pre-sale) ทยอยฟื้นตัว เพิ่มขึ้น 1.2% จากที่หดตัวถึง 36.0% ในปี 2563 (ภาพที่ 27) เนื่องจากผู้ซื้อบ้านกลุ่มระดับบนยังคงมีกำลังซื้อ ประกอบกับมาตรการภาครัฐช่วยกระตุ้นกำลังซื้อในประเทศ อาทิ การลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง[6/] และอัตราดอกเบี้ยที่ทรงตัวระดับต่ำช่วยลดต้นทุนการกู้เงิน ด้านยอดโอนกรรมสิทธิ์คาดว่าจะหดตัว 1.5-2.0% เนื่องจากเป็นการโอนจากผู้ซื้อชาวไทยเป็นหลัก ส่วนชาวต่างชาติยังมีข้อจำกัดด้านการเดินทางระหว่างประเทศ

- **ปี 2565-2566 ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มปรับดีขึ้น** โดยความต้องการที่อยู่อาศัยและความเชื่อมั่นผู้ประกอบการจะได้รับปัจจัยหนุนจาก (1) เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 3.0-4.0% ต่อปี จากหดตัว 6.1% ปี 2563 (2) การเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ (3) มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐ และ (4) ความต้องการที่อยู่อาศัยจากชาวต่างชาติ (Expatriates) ที่เข้ามาลงทุน/ ทำงานในไทย

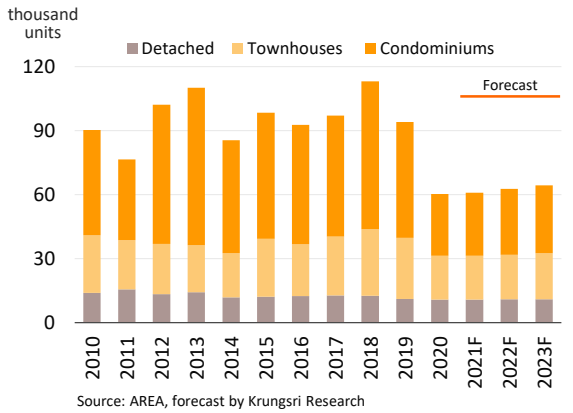
- **การเปิดขายโครงการใหม่ในช่วงปี 2564-2566 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4.7%** คาดว่าสัดส่วนการเปิดขายโครงการใหม่ของคอนโดมิเนียมจะใกล้เคียงกับบ้านแนวราบ โดยสัดส่วนบ้านแนวราบจะทยอยเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ปัจจัยหนุนจาก กระแส new normal ที่ดึงให้ผู้ซื้อหันมาให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอย/ ฟังก์ชั่นที่เอื้อต่อการทำงานที่บ้านมากขึ้น ส่งผลให้บ้านแนวราบในทำเลชานเมืองได้รับความนิยมสูง นอกจากนี้ จากข้อจำกัดด้านเงินทุนหลังวิกฤตเศรษฐกิจปี 2563 ส่งผลให้ผู้ประกอบการเลือกเปิดโครงการแนวราบพื้นที่แถบปริมณฑลซึ่งราคาที่ดินยังไม่สูงเท่าใจกลางเมืองและสามารถแบ่งเฟสในการพัฒนาโครงการได้ ต่างจากคอนโดมิเนียมที่ต้องสร้างเสร็จทั้งโครงการจึงจะโอนกรรมสิทธิ์ได้ อีกทั้งที่ตั้งโครงการส่วนใหญ่อยู่ในทำเลศักยภาพที่ดินราคาสูง มีความเสี่ยงในการลงทุนในภาวะที่ต้องบริหารสภาพคล่องทางการเงิน ประกอบกับสต็อกของคอนโดมิเนียมยังคงมีสัดส่วนสูงกว่าบ้านแนวราบ แม้ว่าปี 2563 อุปทานใหม่ของคอนโดมิเนียมจะชะลอลงมากก็ตาม

Figure 26: New Units



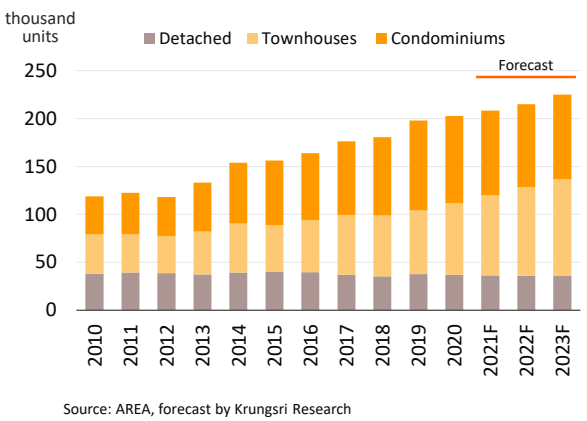
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 27: Units Sold



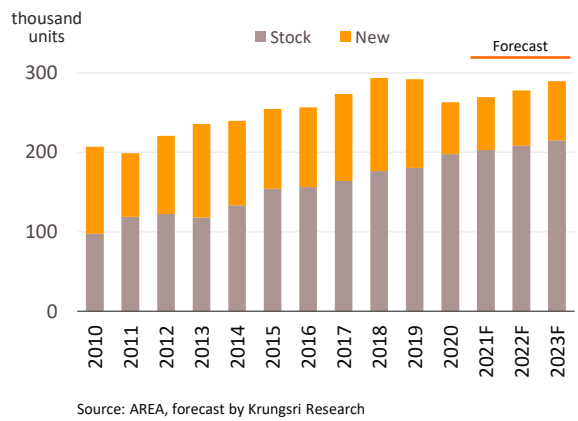
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 28: Unsold Units



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 29: Total Supply



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

6/ มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน 2% และจดจำนอง 1% เหลือ 0.01% ของราคาประเมินทุนทรัพย์ สำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยขยายมาตรการออกไปอีก 1 ปี (สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564)

- **การหาพันธมิตรจากต่างชาติเพื่อร่วมลงทุนจะยังเป็นกลยุทธ์สำคัญในการดำเนินธุรกิจ** เนื่องจากเป็นแหล่งระดมทุนที่ง่ายที่สุด แต่แนวโน้มการลงทุนอาจปรับเปลี่ยนจากการร่วมลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียมมายังบ้านแนวราบมากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนมาให้ความสนใจในบ้านแนวราบ เนื่องจากให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอย/ ฟังก์ชั่นที่เอื้อต่อการทำงานที่บ้าน (Work from home) รวมทั้งการขยายตัวของโครงการรถไฟฟ้า/ ถนน และศูนย์การค้า ที่กระจายความเจริญออกไปครอบคลุมพื้นที่รอบนอกเมืองมากขึ้น โดยในปี 2564 การร่วมทุนของผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะเป็นการร่วมทุนกับต่างชาติรายเดิม ส่วนรูปแบบเป็นการขยายการลงทุนเพิ่มรายโปรเจค ตัวอย่างเช่น ***บริษัท เสนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)*** ร่วมมือกับบริษัท ฮันคิว ฮันชิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ คอร์ป ของญี่ปุ่นขยายการร่วมลงทุนเพิ่มมายังกลุ่มแนวราบทำเลเทพารักษ์มูลค่า 900 ล้านบาท ***บริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)*** มีแผนร่วมทุนกับต่างชาติ 3 ราย มูลค่ารวม 4,000 ล้านบาท ได้แก่ บริษัท ฮ่องกง แลนด์ โฮลดิ้ง จำกัด (พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวรวม 2 ทำเล คือ แจ้งวัฒนะและบางนา-สุวรรณภูมิ) บริษัท ซูมิโตโม ฟอเรสทรี จำกัด (พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมทำเลทองหล่อ) และบริษัท เซกิซุย เคมิคอล จำกัด (ขยายการลงทุนเพิ่มเติมในทำเลเดิมรวมทั้งสิ้น 3 โครงการ)

- **สำหรับทิศทางในระยะต่อไป** จากการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ในภาวะที่กำลังซื้อที่อยู่อาศัยยังฟื้นตัวได้ช้า ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในรูปแบบหลากหลายมากขึ้น เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการขายที่อยู่อาศัยเป็นหลัก สรุปดังนี้

  - **การพัฒนาโครงการรูปแบบอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use)**[7/] ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบของการร่วมทุนระหว่างพันธมิตร (Joint Venture: JV) โดยใช้จุดเด่นของพันธมิตรมาเสริมโครงการ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ในภาวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว ด้วยการลงทุนในโครงการที่มีรายได้สม่ำเสมอ (Recurring income) ในรูปแบบของค่าเช่าหรือค่าบริการ

  - **การพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับกระแสรักสุขภาพ (Health conscious)** เป็นเทรนด์ที่ได้ความนิยมในกลุ่มคนทุกเพศทุกวัย ประกอบกับการแพร่ระบาดของ COVID-19 หนุนให้เกิดกระแสการตื่นตัวของการระวังป้องกัน รวมถึงการสร้างเสริมสุขภาพให้แข็งแรง ผู้ประกอบการจึงเริ่มมี **การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่ส่งเสริมการมีสุขภาพดี (Wellness residence)** ในหลายรูปแบบ เช่น เพิ่มบริการดูแลสุขภาพไว้ในโครงการ ขณะเดียวกันผู้ประกอบการได้ออกแบบพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้พื้นที่ส่วนกลางและภายในห้องชุดเหมาะสำหรับผู้สูงวัย รวมไปถึงปรับเปลี่ยนโครงการคอนโดมิเนียมมาเป็นเนอสซิ่งโฮม เพื่อรองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society)[8/] ในปี 2564

  - **การใช้ระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย** บ้านอัจฉริยะ (Smart home) เป็นการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีอุปกรณ์ Smart home ติดตั้งมาพร้อมกับตัวบ้าน ส่วนใหญ่จะเน้นการเชื่อมอุปกรณ์ต่างๆ ให้สามารถควบคุมและตรวจสอบได้จาก Smartphone เพื่อควบคุมเรื่องความปลอดภัย การบริหารการใช้พลังงานภายในบ้าน เช่น ระบบน้ำ ระบบไฟฟ้า และการบริหารด้านเอ็นเตอร์เทนเมนต์ เป็นต้น

  - **โครงการที่อยู่อาศัยขายในรูปแบบสิทธิการเช่าระยะยาว (Leasehold)** ส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ Prime area เช่น ราชดำริ หลังสวน เป็นต้น ชาวต่างชาติถือครองได้ไม่จำกัด ซึ่งจะมีราคาซื้อขายถูกกว่าแบบ Freehold ในย่านเดียวกันเฉลี่ย 30-40%

- **พัฒนาการสำคัญของภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องติดตามใกล้ชิด** ปัจจุบันรัฐบาลกำลังพิจารณาปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย[9/] เพื่อจูงใจชาวต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น อาทิ ขยายเพดานให้ชาวต่างชาติเข้าถือครองกรรมสิทธิ์ได้ 70-80% ของพื้นที่ขายในโครงการ (จากเดิมไม่เกิน 49%) การอนุญาตให้ชาวต่างชาติซื้อบ้านแนวราบได้ เป็นต้น

- **ปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลกดดันการเติบโตของธุรกิจปี 2564-2566** ได้แก่ (1) เศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ผู้ประกอบการเผชิญความยากลำบากในการทำตลาดมากขึ้น (2) หนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น มีผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ และ (3) ดีมานด์ที่อยู่อาศัยฟื้นตัวได้จำกัด ส่วนใหญ่เป็นความต้องการเพื่ออยู่อาศัยจริง โดยยูนิตเหลือขายที่อยู่ในระดับสูงโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมและเกณฑ์ LTV ที่ยังคงเข้มงวดในสัญญาที่ 2 ขึ้นไป กดดันดีมานด์การลงทุนและเก็งกำไร ขณะที่อุปสงค์ชาวต่างชาติเผชิญอุปสรรคด้านการเดินทางระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการอาจต้องใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อส่งเสริมการขายและเร่งระบายสต็อก จึงอาจกดดันผลประกอบการของธุรกิจ

7/ โครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use real estate) คือ โครงการที่มีทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชยกรรม โดยโครงการ mixed-use มีรูปแบบโครงการที่ประกอบด้วยทั้งศูนย์การค้า สำนักงาน และที่อยู่อาศัยอยู่ภายในโครงการเดียวกัน

8/ สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society) หมายถึง สังคมหรือประเทศที่มีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป มากกว่าร้อยละ 20 ของประชากรทั้งประเทศหรือมีประชากรอายุตั้งแต่ 65 ปี มากกว่าร้อยละ 14 ของประชากรทั้งประเทศแสดงว่าประเทศนั้นเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์

9/ พระราชบัญญัติอาคารชุด ประมวลกฎหมายที่ดิน และพ.ร.บ. การเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชยกรรม รายละเอียดดังนี้

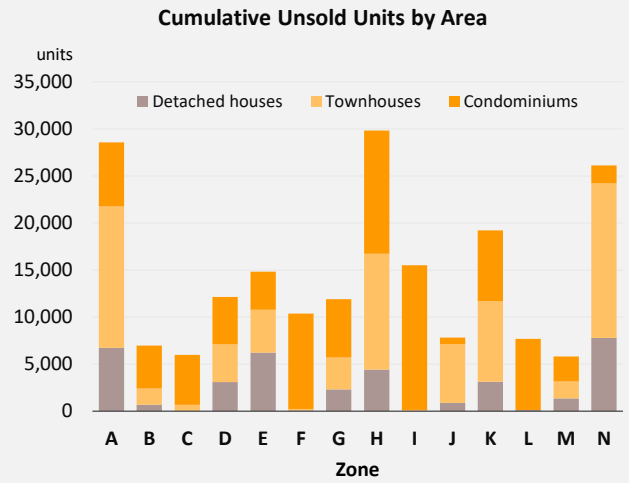
– การซื้ออสังหาริมทรัพย์: (1) คอนโดมิเนียม ขยายเพดานให้ต่างชาติเข้าถือครองกรรมสิทธิ์ได้ 70-80% ของพื้นที่ขายในโครงการ (จากเดิมไม่เกิน 49%) (2) บ้านจัดสรร อนุญาตให้ชาวต่างชาติซื้อบ้านแนวราบได้ แต่ต้องซื้อในโครงการจัดสรรเท่านั้น และปรับลดระดับราคาบ้านที่ชาวต่างชาติซื้อได้อยู่ที่ 10-15 ล้านบาท/ ยูนิตขึ้นไป กำหนดให้ซื้อได้ไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายในโครงการ (ปัจจุบันกำหนดการถือกรรมสิทธิ์ได้ต้องเป็นการเข้ามาลงทุนในไทย 40 ล้านบาทขึ้นไป สำหรับการซื้อที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยไม่เกิน 1 ไร่ และต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรี)

– การเช่าอสังหาริมทรัพย์ ขยายระยะเวลาพ.ร.บ. การเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชยกรรมจากเดิมที่กำหนดให้นักลงทุนต่างชาติทำสัญญาเช่าได้สูงสุด 30 ปี จะมีการขยายเพิ่มเป็น 50 ปี+40 ปี เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับต่างชาติ

– ในกรณีที่ต้องการเข้ามาอยู่ระยะยาว

ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกรายพื้นที่

Figure 30: Cumulative Unsold Units & Absorption Rate



Zone	Location	Housing (Detached+Townhouses+Condominiums) Total Supply (units)	Sold (units)	Unsold (units)	%Unsold
A	Rangsit/ Pathum Thani	35,306	6,727	28,579	80.9
B	Jaengwattana/ Songprapa	9,577	2,598	6,979	72.9
C	Nonthaburi /Bangsu	8,813	2,837	5,976	67.8
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	15,250	3,107	12,143	79.6
E	Northeast of Bangkok	18,535	3,698	14,837	80.0
F	Ratchada/ Lad Phrao	12,613	2,229	10,384	82.3
G	East of Bangkok	17,356	5,453	11,903	68.6
H	Bangna/ Samut Prakan	37,824	7,993	29,831	78.9
I	CBD	19,658	4,164	15,494	78.8
J	Suksawat	10,184	2,366	7,818	76.8
K	Rama2/ Petkasem	25,239	6,031	19,208	76.1
L	Thon Buri/ Bang Phlat	11,274	3,604	7,670	68.0
M	Pinklao/ Phuttamonthon	7,970	2,149	5,821	73.0
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	33,350	7,238	26,112	78.3
	Total	**262,949**	**60,194**	**202,755**	77.1

Zone	Location	Detached Houses Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate	Townhouses Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate	Condominiums Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate
A	Rangsit/ Pathum Thani	8,299	1,582	6,717	19.1%	17,788	2,740	15,048	15.4%	9,219	2,405	6,814	26.1%
B	Jaengwattana/ Songprapa	845	181	664	21.4%	2,400	647	1,753	27.0%	6,332	1,770	4,562	28.0%
C	Nonthaburi /Bangsu	64	25	39	39.1%	897	251	646	28.0%	7,852	2,561	5,291	32.6%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	3,903	804	3,099	20.6%	5,341	1,323	4,018	24.8%	6,006	980	5,026	16.3%
E	Northeast of Bangkok	7,702	1,472	6,230	19.1%	6,035	1,486	4,549	24.6%	4,798	740	4,058	15.4%
F	Ratchada/ Latphrao	91	23	68	25.3%	210	59	151	28.1%	12,312	2,147	10,165	17.4%
G	East of Bangkok	2,988	688	2,300	23.0%	5,234	1,832	3,402	35.0%	9,134	2,933	6,201	32.1%
H	Bangna/ Samut Prakan	5,679	1,273	4,406	22.4%	15,801	3,463	12,338	21.9%	16,344	3,257	13,087	19.9%
I	CBD	53	12	41	22.6%	145	38	107	26.2%	19,460	4,114	15,346	21.1%
J	Suksawat	1,330	439	891	33.0%	7,850	1,610	6,240	20.5%	1,004	317	687	31.6%
K	Rama2/ Petkasem	4,113	987	3,126	24.0%	10,956	2,385	8,571	21.8%	10,170	2,659	7,511	26.1%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	186	52	134	28.0%	15	4	11	26.7%	11,073	3,548	7,525	32.0%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	1,878	504	1,374	26.8%	2,343	555	1788	23.7%	3,749	1090	2659	29.1%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	10,420	2,648	7,772	25.4%	20,595	4,164	16,431	20.2%	2,335	426	1,909	18.2%
Total		**47,551**	**10,690**	**36,861**	**22.5%**	**95,610**	**20,557**	**75,053**	**21.5%**	**119,788**	**28,947**	**90,841**	**24.2%**

Zone	Location	Proportion Unsold (%) Detached Houses	: Townhouses :	Condominiums
A	Rangsit/ Pathum Thani	24	53	24
B	Jaengwattana/ Songprapa	10	25	65
C	Nonthaburi /Bangsu	1	11	89
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	26	33	41
E	Northeast of Bangkok	42	31	27
F	Ratchada/ Latphrao	1	1	98
G	East of Bangkok	19	29	52
H	Bangna/ Samut Prakan	15	41	44
I	CBD	0	1	99
J	Suksawat	11	80	9
K	Rama2/ Petkasem	16	45	39
L	Thon Buri/ Bang Phlat	2	0	98
M	Pinklao/ Phuttamonthon	24	31	46
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	30	63	7
	Total	18	37	45



Source: AREA

◢ มุมมองวิจัยกรุงศรี

ปี 2564-2566 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลทยอยฟื้นตัว อานิสงส์จากกำลังซื้อที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามภาวะเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังกดดัน การเติบโตของธุรกิจโดยเฉพาะโครงการแนวสูง จึงคาดว่าอัตราการขายจะอยู่ในระดับต่ำและอาจมีต้นทุนส่งเสริมการตลาดเพิ่มขึ้นมากเพื่อกระตุ้นยอดขาย ผู้ประกอบการรายใหญ่ยังประคับประคองธุรกิจให้เติบโตต่อไปได้ ขณะที่ร ายกลาง-เล็กจะเผชิญการแข่งขันรุนแรง นอกจากนี้ ต้นทุนด้านต่างๆ มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น อาทิ ราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูง ผู้ประกอบการจึงมีแนวโน้มหาพันธมิตรเพื่อร่วมทุนหรือควบรวมกิจการ ทั้งกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์ ในประเทศหรือกลุ่มทุนต่างชาติ เพื่อขยายฐานเงินทุนทำให้ธุรกิจสามารถแข่ง ขันได้ **โครงสร้างของตลาดอสังหาริมทรัพย์จึงอาจเปลี่ยนไปเป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่เพิ่มขึ้น ด้านผู้ประกอบการรายย่อยที่มีฐานเงินทุนไม่แข็งแกร่ งอาจมีปัญหาขาดสภาพคล่องทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้**

- **ธุรกิจบ้านจัดสรรในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รายได้ของผู้ประกอบการรายใหญ่จะเติบโตต่อเนื่อง** จากความสามารถในการปรับตัว และมีความได้เปรียบด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า เนื่องจากสามารถระดมทุนเองผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ และตลาดตราสารหนี้ **ส่วนผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กจะเผชิญภาวะยากลำบากมากกว่าและมีส่วนแบ่งตลาดลดลง** โดยเฉพาะรายที่ไม่มีพันธมิตร/ เครือข่ายจะแข่งขันได้ยาก บางรายอาจมีข้อจำกัดด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงอาจมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

- **ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขายย่านใจกลางเมือง และแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพ** ทั้งในด้านการบริหารโครงการ การตลาด และแหล่งเงินทุนหมุนเวียน อย่างไรก็ตาม การแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นอาจเป็นข้อจำกัดในการทำกำไรของผู้ป ระกอบการ ขณะที่**ผู้ประกอบการรายกลางและเล็กจะเน้นพัฒนาโครงการที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้นในย่านชานเมือง** ซึ่งเป็นพื้นที่รอบนอกและมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ อีกทั้งยังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควรเมื่อเทียบกับโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) ในทำเลเดียวกัน อัตราการทำกำไรจึงอยู่ในระดับต่ำหรือมีความเสี่ยงด้านผลประกอบการมากกว่า

วิจัยกรุงศรี

ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ — **ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ**

พรพรรณ โภคย์สุพัสตร์ — ผู้บริหารฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

- สุจิต ชัยวิชญชาติ — ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค
- ดร.ฉมาดนัย มากนวล — เศรษฐกรอาวุโส
- จุไรลักษณ์ พลศรี — เศรษฐกรอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)
- สร้อยสนธิ์ หล่อสุวรรณกุล — เศรษฐกรอาวุโส (เศรษฐกิจภูมิภาค)
- สถิตย์ แถลงสัตย์ — เศรษฐกรอาวุโส (เศรษฐกิจภูมิภาค)

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

- ศรันต์ สุนันท์สถาพร — ผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม
- ธเนศ มหัทธนาลัย — นักวิเคราะห์อาวุโส (Digital)
- พูลสุข นิลกิจศรานนท์ — นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Mobile Operators)
- ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี — นักวิเคราะห์อาวุโส (Transport & Logistics)
- นรินทร์ ตันไพบูลย์ — นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Modern Trade, Chemicals, Medical Devices)
- พุทธชาด ลุนคำ — นักวิเคราะห์ (Hotels, Construction Contractors, Construction Materials, Industrial Estate)
- พัชรา กลิ่นชวนชื่น — นักวิเคราะห์ (Real Estate)
- วรรณา ยงพิศาลภพ — นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances, Food & Beverages)
- ชัยวัช โชวเจริญสุข — นักวิเคราะห์ (Agriculture)
- อภิญญา ขนุนทอง — นักวิเคราะห์ (Energy, Petrochemicals)

ทีมพัฒนางานวิจัย

- ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ — ผู้บริหารทีมพัฒนางานวิจัย
- ปัญจพัฒน์ ประสิทธิ์เดชสกุล — นักวิเคราะห์อาวุโส
- รชฎ เลียงจันทร์ — นักวิเคราะห์
- อาภากร นพรัตยาภรณ์ — นักวิเคราะห์
- ชุติภา คลังจตุรเวทย์ — นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

- สุรัชนี สมประสงค์ — เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป
- ธมณ เสริญสุขสกุล — เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป
- เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน — เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย
- วงศกร แก้วอุดทัง — เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

สนใจสมัครรับอีเมล์ได้ที่ ***krungsri.research@krungsri.com***

คำสงวนสิทธิ์

เนื้อหาและข้อมูลใดๆ ทั้งหมดที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ หากมิได้ระบุไว้เป็นอย่างอื่น ถือเป็นลิขสิทธิ์ของวิจัยกรุงศรี ห้ามมิให้ผู้ใดกระทำการใดๆ เกี่ยวข้องกับเนื้อหา สำเนา หรือดัดแปลงแก่บุคคลอื่น โดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากวิจัยกรุงศรี รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยอาศัยข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อหรือควรเชื่อว่ามีความ น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม วิจัยกรุงศรีไม่อาจรับรองความครบถ้วนสมบูรณ์หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว อีกทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งทางตรงหรือทางอ้อมจากการใช้รายงานฉบับนี้หรือเนื้อหาในรายงานฉบับนี้ ข้อมูล ความคิดเห็น และการประมาณการที่ปรากฏในรายงานนี้ถือเป็นความคิดเห็นของวิจัยกรุงศรี ไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ความคิดเห็นในรายงานฉบับนี้เป็นไปตามสถานการณ์ปัจจุบัน ณ วันที่มีการเผยแพร่รายงาน วิจัยกรุงศรีขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงโดยมิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า