ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

กรกฎาคม 2562

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

- ปี 2562 คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะทรงตัวหรือเติบโตชะลอลงเมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากฐานที่สูงในปีก่อนหน้า ขณะที่มีปัจจัยท้าทายเพิ่มขึ้น อาทิ หลักเกณฑ์ใหม่ในการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เข้มงวดมากขึ้น (LTV ratio) การบังคับใช้พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่จะมีผลในปี 2563 ตลอดจนกำลังซื้อจากลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะจีนอาจถูกกดดันจากภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ปัจจัยข้างต้นอาจกระทบต้นทุนการดำเนินธุรกิจ ความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค สำหรับปี 2563-2564 ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มปรับดีขึ้นโดยได้แรงหนุนจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และความต้องการที่อยู่อาศัยจากลูกค้าต่างชาติที่เข้ามาลงทุน/ ทำงานในไทย
- การเปิดตัวโครงการใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปี 2563-2564 โดยโครงการคอนโดมิเนียมจะเป็นกลุ่มหลักที่ขับเคลื่อนตลาด ขณะที่ผู้ประกอบการจะเน้นทำตลาดที่อยู่อาศัยในกลุ่มลูกค้าระดับกลางบนถึงบนมากขึ้นเพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ส่วนกลุ่มลูกค้าระดับกลางล่างถึงล่างยังคงเผชิญปัญหาหนี้ครัวเรือนและความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อของสถาบันการเงิน

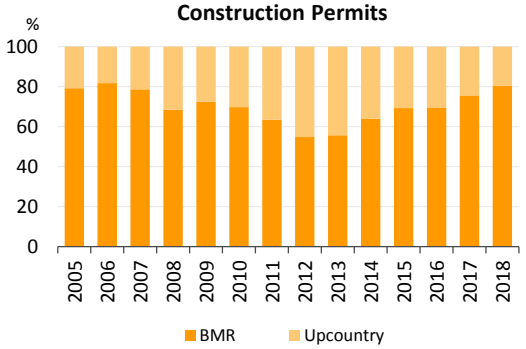
ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วน 6% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยทำให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและรายได้เพิ่มขึ้น พร้อมไปกับการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอื่น อาทิ ธุรกิจก่อสร้าง ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจสถาบันการเงิน ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า และธุรกิจเฟอร์นิเจอร์และการตกแต่ง เป็นต้น

โดยทั่วไปอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ ที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม โดย**อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนสูงสุดประมาณ 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย** (ที่มา: World Bank) ทั้งนี้ ธุรกิจพัฒนาอสังหาฯ ประเภทที่อยู่อาศัยจะเน้น ทำตลาดลูกค้าคนไทยเป็นหลัก เนื่องจาก**กฎหมายไทยอนุญาตให้ต่างชาติเข้าซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ได้เฉพาะโครงการอาคารชุด** และมีสัดส่วนถือครองได้ไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ส่วนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์สามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากกว่า

ด้านตลาดที่อยู่อาศัยจะแบ่งเป็นที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-built housing) **และที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ** (Housing project) **ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2556-2560) ที่อยู่อาศัยที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณ 60-70% ของจำนวนยูนิตทั้งประเทศ** (ภาพที่ 1 และ 2) และมีมูลค่าตลาดสูงเฉลี่ยปีละเกือบ 4 แสนล้านบาทสำหรับการพัฒนาที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดเคยได้รับความสนใจอย่างมากในช่วงปี 2555 เนื่องจากภาครัฐมีแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่กระจายไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น ประกอบกับเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงปลายปี 2554 ทำให้ผู้ประกอบการหันมาให้ความสำคัญกับตลาดในจังหวัดหลักของภูมิภาค ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบ้านแนวราบ เนื่องจากไม่มีข้อจำกัดด้านพื้นที่ อย่างไรก็ตาม ปี 2558-2559 กำลังซื้อในจังหวัดภูมิภาคชบเซาลง เนื่องจากราคาพืชผลเกษตรตกต่ำ ทำให้ผู้ประกอบการกลับมาให้ความสำคัญกับตลาดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก

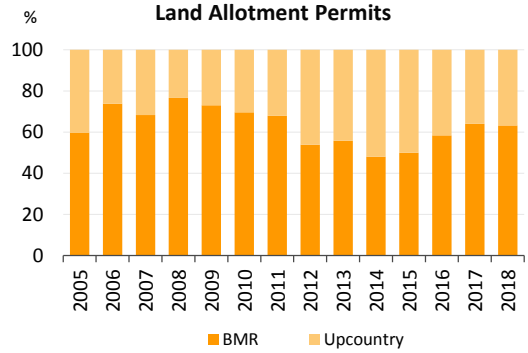
Figure 1: High-rise Housing: Construction Permits



Source: Real Estate Information Center (REIC)

Note: Based on construction area permitted in sq.m. High-rise housing includes condominiums, apartment buildings, and flat buildings. Bangkok Metropolitan Region (BMR) is defined as Bangkok and the five adjacent provinces of Nakhon Pathom, Pathum Thani, Nonthaburi, Samut Prakan, and Samut Sakhon.

Figure 2: Low-rise Housing: Land Allotment Permits



Source: REIC

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

ปัจจุบันที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่า 80% เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing project) **(ภาพที่ 3) โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ (ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ) และบริษัทในเครือครองส่วนแบ่งตลาดมากกว่า 70%** ทั้งด้านจำนวนยูนิตและมูลค่าตลาด (ข้อมูลปี 2561) (ตารางที่ 1) เนื่องจากมีความสามารถในการบริหารต้นทุนได้ดีกว่าผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก เช่น มีการซื้อที่ดินสะสมไว้ต่อเนื่อง ทำให้ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในมือมีมากและมีต้นทุนการพัฒนาโครงการต่ำกว่า อีกทั้งสามารถพัฒนาที่ดินพร้อมกันหลายโครงการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) นอกจากนี้ ยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจทำให้ได้รับความเชื่อถือ

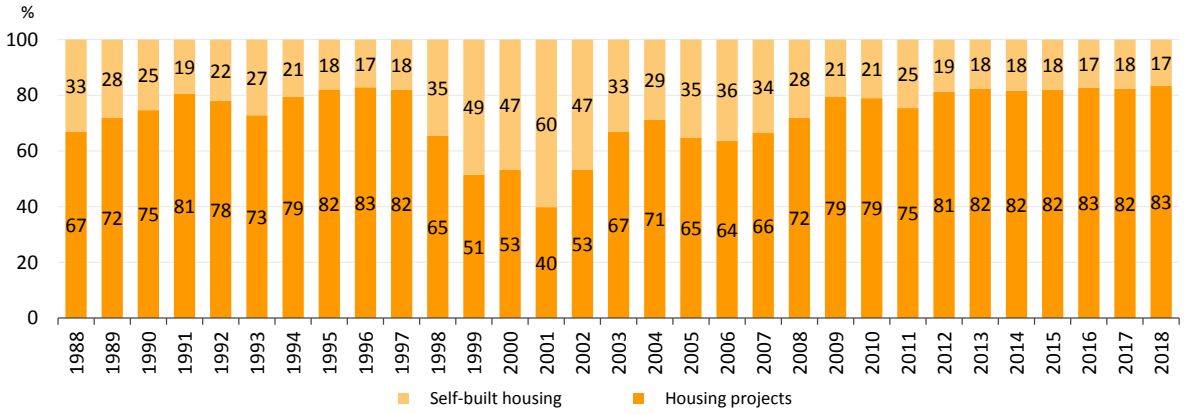
ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา จำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) กลับมามีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) ซึ่งเป็นผลจากราคาที่ดินทำเลที่มีศักยภาพปรับขึ้นต่อเนื่องและมีพื้นที่เหลือน้อย ประกอบกับมีการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT และ BTS) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เริ่มต้นในปี 2549 ทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าต่อเนื่อง ปัจจัยข้างต้นทำให้โครงการแนวสูงเป็นที่นิยมมากขึ้น โดยหลังจากปี 2551 เป็นต้นมา โครงการคอนโดมิเนียมครองส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยเกือบ 70% ของจำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ทั้งหมด (ภาพที่ 4)

Table 1: Market Share of Developers

Year	Value (%)		number of units (%)	
	Plc.	Non-Plc	Plc.	Non-Plc
2008	51	49	48	52
2009	55	45	56	44
2010	67	33	61	39
2011	61	39	55	45
2012	63	37	62	38
2013	68	32	69	31
2014	68	32	69	31
2015	63	37	60	40
2016	81	16	84	16
2017	78	22	77	23
2018	73	27	73	27

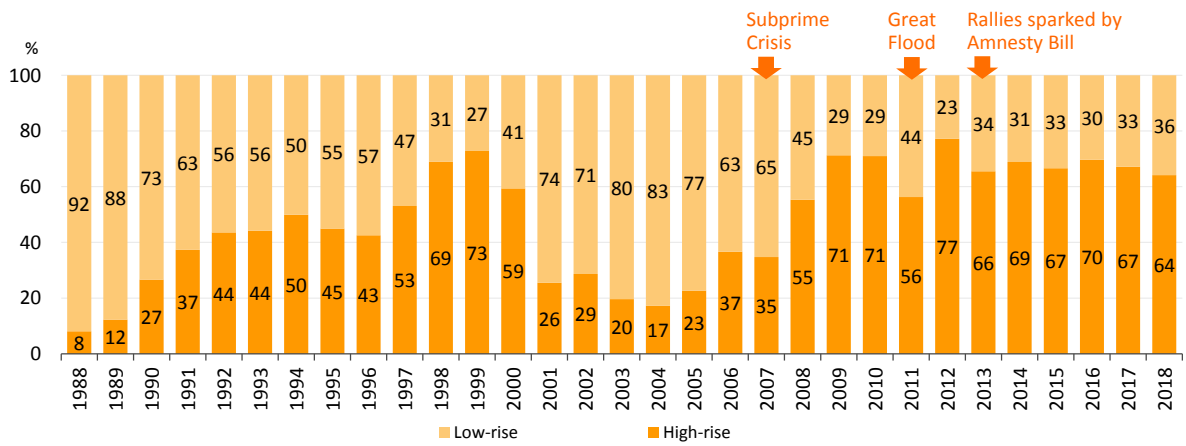
Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)

Figure 3: Proportion of New Housing Units in BMR



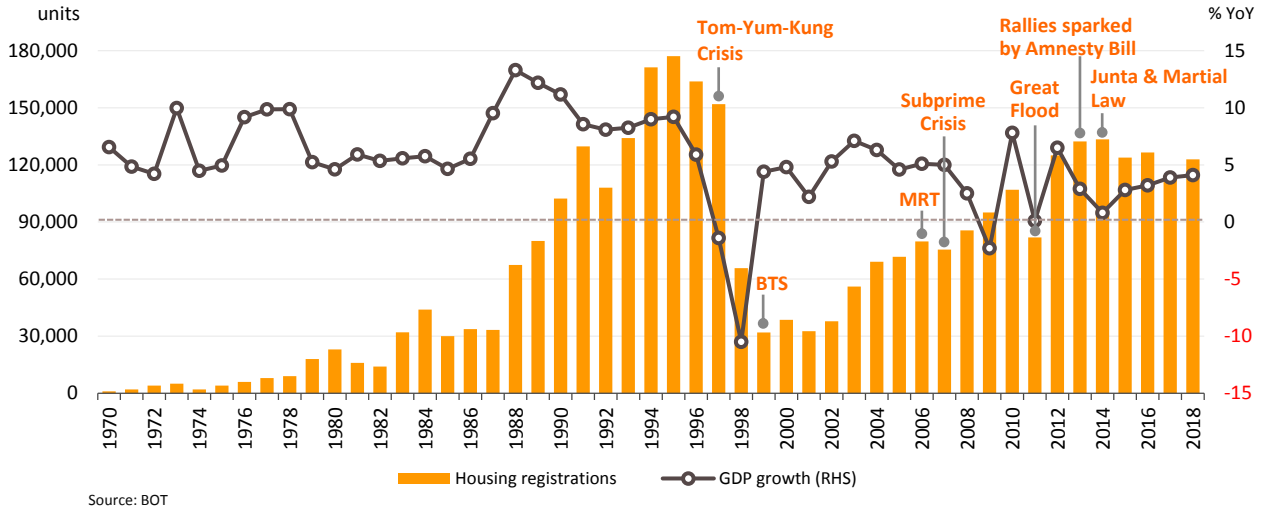
Source: Bank of Thailand (BOT)

Figure 4: Proportion of New Housing Projects in BMR



Source: BOT

Figure 5: Property Cycle, GDP Growth, and Major Events



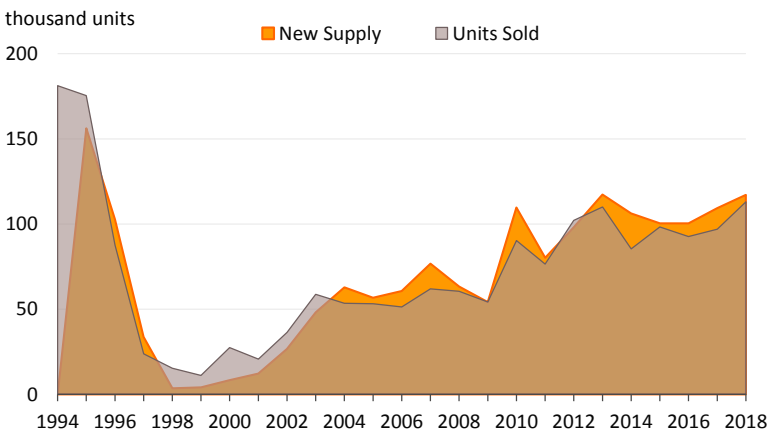
Source: BOT

สถานการณ์ที่ผ่านมา

หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจและการเงินปี 2540 ตลาดที่อยู่อาศัยพลิกจากภาวะอุปสงค์ส่วนเกินมาสู่ภาวะอุปทานคงค้างสะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ผลจากอุปทานใหม่เข้าตลาดสูงกว่ายอดขายในแต่ละปี

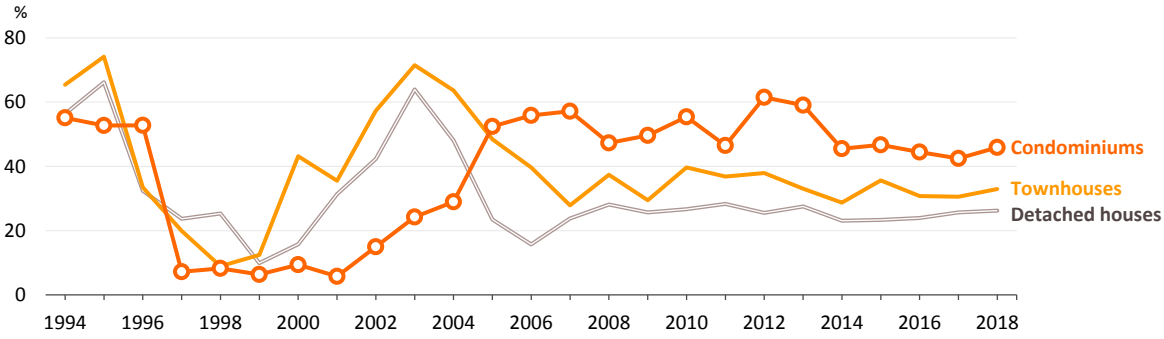
- ปี 2540-2549: **วิกฤตการเงินเอเชียที่เริ่มต้นในปี 2540 ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลซบเซายาวนานกว่า 5 ปี (ปี 2540-2544)** โดยยอดขายอยู่ที่ระดับเฉลี่ยเพียง 20,000 ยูนิตต่อปี เนื่องจากกำลังซื้อหดตัวรุนแรง เทียบกับระดับเฉลี่ย 148,000 ยูนิตต่อปี ช่วงก่อนเกิดวิกฤต (ปี 2537-2539) ซึ่งตลาดที่อยู่อาศัยมีอุปสงค์ส่วนเกินค่อนข้างสูง **กระทั่งปี 2546 เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวจึงมีการลงทุนใหม่เกิดขึ้น (ภาพที่ 6)** โดยในช่วงปี 2546-2547 โครงการแนวราบ (โดยเฉพาะบ้านเดี่ยว) ระดับบนในพื้นที่วงแหวนรอบนอกกรุงเทพฯ ฝั่งตะวันตกเกิดขึ้นจำนวนมาก (ซึ่งเป็นที่มาของอุปทานเหลือขายสะสมของบ้านเดี่ยวจนถึงปัจจุบัน) ต่อมาในปี 2549 เริ่มมีการพัฒนาเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ผู้ประกอบการจึงเร่งพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มากขึ้นและได้รับการตอบรับดีต่อเนื่อง สะท้อนจากจำนวนยูนิตของคอนโดมิเนียมที่ขายได้มากและช่วงเวลาในการดูดซับอุปทาน (Absorption period) สั้นกว่าโครงการแนวราบที่เปิดขายในช่วงเดียวกัน
- ปี 2550-2552: **วิกฤตซับไพรม์** (Subprime crisis) **ในสหรัฐอเมริกากระทบเศรษฐกิจทั่วโลกรวมถึงประเทศไทย** สะท้อนจากตลาดที่อยู่อาศัยของไทยชะลอลงทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยยูนิตที่ขายได้ในปี 2552 อยู่ที่ 59,000 ยูนิต ลดลงถึง 10% YoY ก่อนจะฟื้นตัวเร่งขึ้นในปี 2553 เมื่อเศรษฐกิจไทยเริ่มปรับดีขึ้น

Figure 6: New Supply & Units Sold



Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)

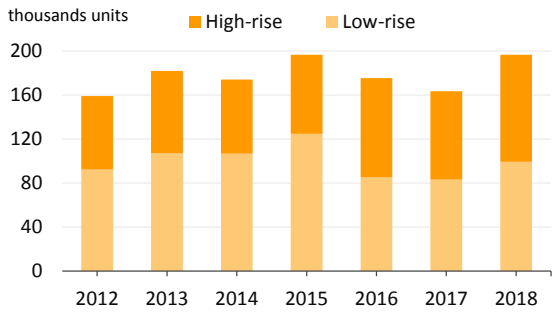
Figure 7: Absorption Rate



Source: AREA

- **ปี** 2553-2560: **การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเฉลี่ยประมาณ** 102,000 **ยูนิตต่อปี แต่ขายได้ประมาณ** 94,000 **ยูนิตต่อปี (ภาพที่** 6) **ทำให้อุปทานคงค้างสะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง** ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่ภาคเอกชนตอบสนองต่อโครงการบ้านหลังแรกของภาครัฐในปี 2554-2555 ส่งผลให้ผู้ประกอบการเร่งลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมมากเป็นประวัติการณ์ในปี 2555-2556 การเร่งตัวของยอดขายโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมทำให้มีการดึงกำลังซื้อในอนาคตไปใช้ล่วงหน้า ผนวกกับ**ปี 2557-2560 เหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองในประเทศและภาวะเศรษฐกิจไทยซบเซา ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยโดยรวมชะลอลง** สะท้อนจากการลดลงของอัตราการขายได้ต่อปี (Absorption rate) (ภาพที่ 7) และการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย (ภาพที่ 8) นอกจากนี้ กำลังซื้อของผู้บริโภคที่ซบเซาและภาระหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงเฉลี่ย 80% ของ GDP ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลบางพื้นที่จึงประสบปัญหาอุปทานคงค้างสะสมจำนวนมาก เช่น แนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่ที่ขยายออกสู่พื้นที่รอบนอก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่อยู่อาศัยคอนโดมิเนียมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ทั้งนี้ แม้ว่ารัฐจะออกมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์โดยลดอัตราค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง[1/] ในช่วงปลายปี 2558 ต่อเนื่องถึงต้นปี 2559 แต่จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในปี 2560 ยังคงสูงถึง 176,000 ยูนิต (+7.5% YoY) ซึ่งในจำนวนนี้เป็นคอนโดมิเนียมเกือบ 77,000 ยูนิต (ตารางที่ 2)

Figure 8: Housing Transferred in BMR



Source: REIC

Table 2: Unsold Supply by Price

	2014	2015	2016	2017	2018
Detached houses					
THB< 2m	635	713	866	380	221
THB2-3m	4,442	3,240	2,993	1,732	1,300
THB3-5m	17,922	17,950	17,048	16,690	15,165
THB5-10m	12,877	14,236	14,836	13,910	12,788
THB10-20m	2,449	2,219	2,007	2,606	4,299
THB>20m	1,055	1,468	1,777	1,653	1,659
Total units	**39,380**	**39,826**	**39,527**	**36,971**	**35,432**
Townhouses					
THB< 2m	25,741	19,922	22,958	22,490	17,416
THB2-3m	14,143	18,290	20,690	28,482	31,407
THB3-5m	8,560	9,032	9,540	10,093	12,709
THB5-10m	2,449	1,422	1,303	1,408	1,540
THB10-20m	251	324	156	96	149
THB>20m	0	9	7	2	1
Total units	**51,144**	**48,999**	**54,654**	**62,571**	**63,222**
Condominiums					
THB< 2m	32,943	34,234	34,421	33,696	27,216
THB2-3m	15,577	15,479	15,425	20,818	21,893
THB3-5m	9,459	9,195	11,151	11,075	15,640
THB5-10m	3,911	5,442	5,555	7,515	11,458
THB10-20m	1,089	1,811	1,887	2,193	3,162
THB>20m	557	1,188	1,360	1,493	1,917
Total units	**63,536**	**67,349**	**69,799**	**76,790**	**81,286**

Source: AREA

1/ ทางการปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยทุกระดับราคา กำหนดระยะเวลา 6 เดือน เริ่มตั้งแต่ 19 ต.ค.58 ถึง 30 เม.ย.59

- **ปี 2561 อุปสงค์ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเติบโตดีตามกำลังซื้อที่ทยอยฟื้นตัวและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตสูงถึง** 4.1% โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูง สะท้อนจากพฤติกรรมผู้บริโภคในกลุ่มดังกล่าวต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ประเภทคอนโดมิเนียมในทำเลที่เดินทางเข้าสู่เมืองได้สะดวกขึ้น ประกอบกับอุปสงค์จากลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนเข้ามาซื้อคอนโดมิเนียมในไทยเพิ่มขึ้นมาก **ด้านอุปทานสะท้อนจากผู้ประกอบการเร่งลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมตามเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายหลายเส้นทาง** รวมไปถึงการเปิดขายที่อยู่อาศัยระดับบนในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ในช่วงปลายปี 2561 ธนาคารแห่งประเทศไทยมีแผนปรับหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยเพิ่มความเข้มงวดด้านเงินดาวน์มากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงของกระแสการเก็งกำไรในตลาดที่อยู่อาศัยบางกลุ่ม ดังนี้ **1)** กำหนดอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio - LTV ratio) สำหรับการผ่อนที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป (กรณีผ่อนหลังแรกยังไม่หมด) หรือการกู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าสูง 10 ล้านบาทขึ้นไป (ตารางที่ 3) และ **2)** กำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อ(สินเชื่อ Top-up[2/] รวมกับสินเชื่อที่อยู่อาศัย) ต่อมูลค่าหลักประกันต้องไม่เกินเพดานที่กำหนด

Table 3: Loan to Value Ratio

ประเภทที่อยู่อาศัย	LTV ratio (%)	
	(เดิม)	(ใหม่)
กรณีมูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท		
• สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่ง		
- ที่อยู่อาศัยแนวสูง	90*	90
- ที่อยู่อาศัยแนวราบ	95*	95
• สินเชื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่สอง		
- ผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้วตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป		90
- ผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้วน้อยกว่า 3 ปี		80
• สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่สามเป็นต้นไป		70
กรณีมูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป	80	
• สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งหรือสัญญาที่สอง		80
• สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไป		70

Source: BOT

Note: บังคับใช้วันที่ 1 เม.ย. 62 โดยยกเว้นกรณีที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายหรือผ่อนดาวน์ก่อน 15 ต.ค. 61

* ใช้กับสินเชื่อที่อยู่อาศัยทุกสัญญาที่มีมูลค่าหลักประกันไม่เกิน 10 ล้านบาท

- **ที่อยู่อาศัยขายได้**[3/] (Units sold) **มีจำนวน** 113,028 **ยูนิต เพิ่มขึ้นสูงสุดในรอบ** 5 **ปี ที่** 16.4% YoY (ภาพที่ 9) ขณะที่**ยูนิตเปิดขายใหม่** (Newly launched) **มีจำนวนทั้งสิ้น** 117,168 **ยูนิต เพิ่มขึ้น** 7.2% YoY (ภาพที่ 10) อัตราการเติบโตของยอดขายได้ที่สูงกว่ายอดเปิดขายใหม่ค่อนข้างมาก ส่งผลให้**ยูนิตเหลือขายสะสม** (Accumulative unsold) **อยู่ที่** 180,472 **ยูนิต เพิ่มขึ้นเพียง** 2.3% YoY ชะลอลงมากเมื่อเทียบกับที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 7% ในช่วง 2 ปีก่อนหน้า (ปี 2559-2560)

Figure 9: Units Sold

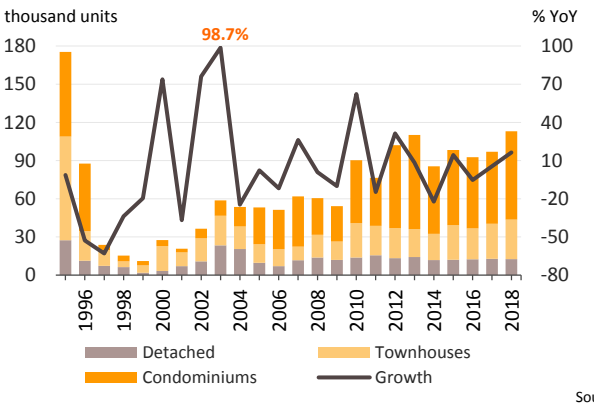
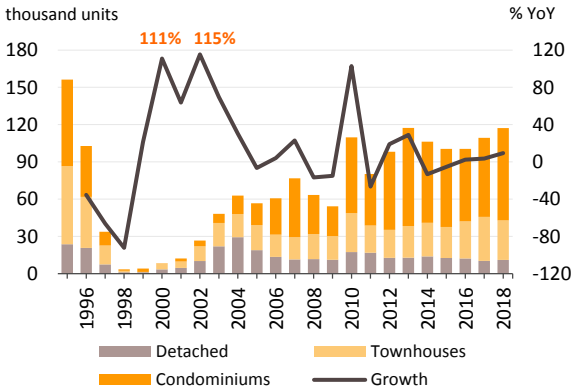


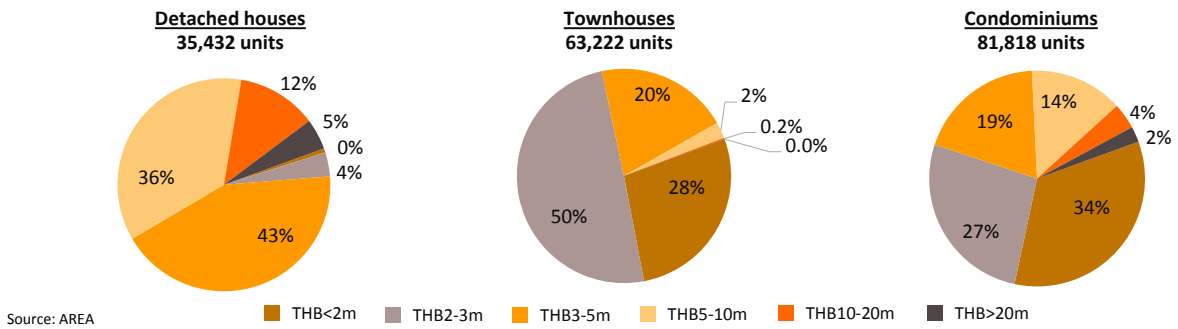
Figure 10: New Supply



Source: AREA

Figure 11: Accumulative Unsold Units by Segment

(as of 2018)



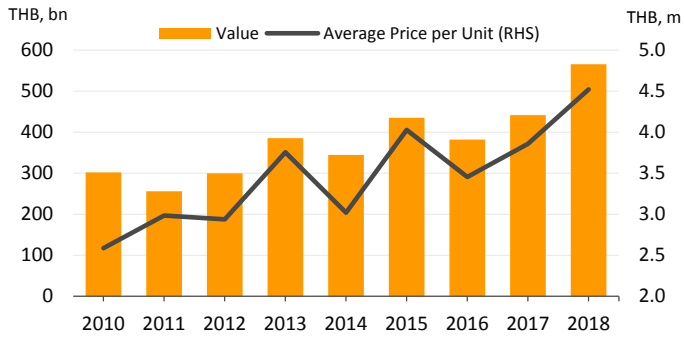
Source: AREA

2/ สินเชื่อ Top-up หมายถึง สินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ภายใต้หลักประกันที่อยู่อาศัยเดียวกัน ซึ่งอาจให้เพิ่มพร้อมการให้สินเชื่อบ้าน (Housing loan) หรือให้เพิ่มเติมระหว่างการผ่อนชำระ อาทิ home for cash โดยยกเว้น 1) สินเชื่อประกันชีวิตและประกันวินาศภัย และ 2) สินเชื่อที่ให้กับธุรกิจ SMEs

3/ ยูนิตขายได้ คิดรวมทั้งยูนิตที่เปิดขายในช่วงก่อนหน้าและยูนิตที่เปิดขายใหม่

- **มูลค่าโครงการเปิดขายใหม่อยู่ที่** 565,000 **ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง** 28.1% YoY **สูงสุดในรอบ** 25 **ปี เนื่องจากมีโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน (มากกว่า** 10 **ล้านบาท) เปิดขายมากในปีนี้** ส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 4.5 ล้านบาท/ยูนิต เพิ่มขึ้นถึง 11.6% (ภาพที่ 12)

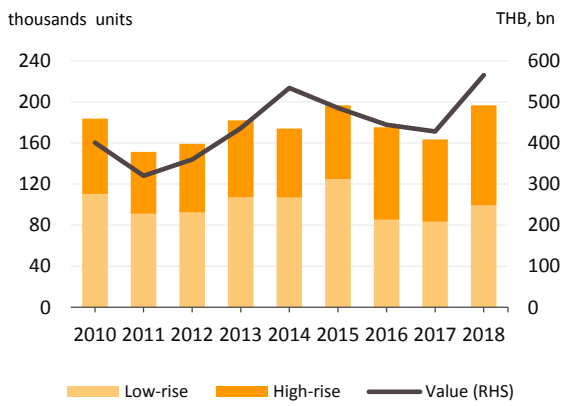
Figure 12 : New Supply Value and Average Price per Units



Source: AREA

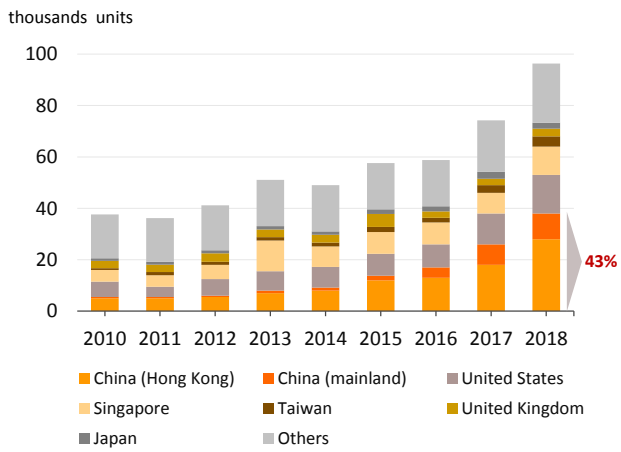
- **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปี** 2561 **อยู่ที่** 196,630 **ยูนิต** (+20.3% YoY) (**ภาพที่** 13) **สูงสุดในรอบ** 2 **ปี** แบ่งเป็น คอนโดมิเนียม 97,319 ยูนิต (+21.3% YoY) คิดเป็นสัดส่วนสูงสุด 50% รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 55,812 ยูนิต (+16.7% YoY) สัดส่วน 28% และบ้านเดี่ยว 27,153 ยูนิต (+21.9% YoY) สัดส่วน 14% และอื่นๆ 16,346 ยูนิต (+24.3% YoY) สัดส่วน 8% ปัจจัยสนับสนุนมาจากผู้ซื้อบ้านเร่งโอนก่อนประกาศใช้หลักเกณฑ์ใหม่ในการกำกับดูแลสินเชื่อจากธปท. รวมทั้งอุปสงค์จากลูกค้าต่างชาติ ซึ่งมีมูลค่าเงินโอนเพื่อซื้อคอนโดมิเนียมในปี 2561 ประมาณ 92,000 ล้านบาท (+30% YoY) คิดเป็นสัดส่วนถึง 28% ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมทั่วประเทศ โดยเฉพาะชาวจีนและฮ่องกงมีสัดส่วนการซื้อสูงสุดถึง 43% ของผู้ซื้อต่างชาติทั้งหมด (ภาพที่ 14)

Figure 13: Housing Transferred in BMR



Source: REIC

Figure 14: Value of Condominium Transfers of Foreigners by Nationality

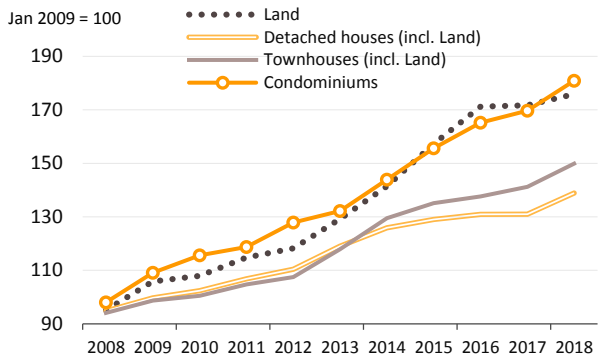


Source: BOT

Note: มูลค่าเงินโอนเพื่อซื้ออาคารชุดของชาวต่างชาติ คำนวณจากมูลค่าการขายเงินตราต่างประเทศเพื่อจ่ายเงินดาวน์หรือซื้ออาคารชุด และมูลค่าการถอนเงินจากบัญชีเงินบาทของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศเพื่อซื้ออาคารชุด

- **ราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2561 ปรับเพิ่มขึ้นทุกประเภท** ดัชนีราคาคอนโดมิเนียมปรับขึ้นมากที่สุดอยู่ที่ 180.9 (+6.6% YoY) ส่วนดัชนีราคาบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์อยู่ที่ 138.9 (+6.0% YoY) และ 149.9 (+6.2% YoY) ตามลำดับ สอดคล้องกับการเปิดตัวของโครงการใหม่ซึ่งส่วนใหญ่เน้นที่อยู่อาศัยกลุ่มตลาดกลาง-บนเป็นหลักและทำเลตามแนวรถไฟฟ้าที่มีราคาต้นทุนที่ดินสูง ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยขยับขึ้นตามไปด้วย สำหรับราคาที่ดินในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับเพิ่มขึ้นไม่มากนักอยู่ที่ 175.9 (+2.4% YoY) เนื่องจากมีการเร่งตัวมากแล้วในช่วงก่อนหน้า (ปี 2557-2559 เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 9.7% ต่อปี หลังมีการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า)

Figure 15: Housing Price Index



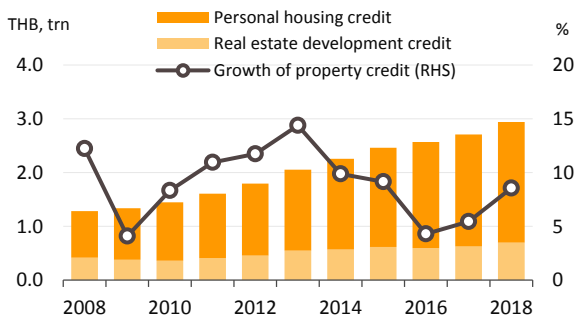
Source: BOT
Note: Housing price index was calculated from 17 commercial banks which are registered in Thailand and located in BMR.

- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบธนาคารพาณิชย์เติบโตเร่งขึ้นในปี 2561** ที่ 8.5% YoY สูงสุดในรอบ 2 ปี (ภาพที่ 16) และสอดคล้องกับการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัย โดยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์แบ่งเป็น

  - **สินเชื่อผู้ประกอบการ** (Pre-finance loans) มีมูลค่า 6.9 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 11.0% YoY ผลจากผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นในการเปิดขายโครงการใหม่มากขึ้น หลังกำลังซื้อของผู้บริโภคเริ่มฟื้นตัว ผนวกกับเพื่อรองรับอุปสงค์ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นหลังมีการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่ โดยปี 2561 มีการเปิดขายโครงการใหม่ 450 โครงการ เพิ่มขึ้น 11.9% จากปี 2560

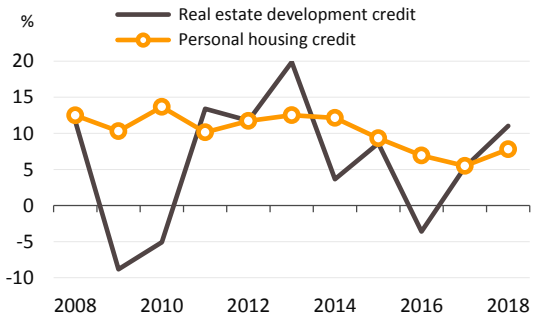
  - **สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล** (Post-finance loans) มีมูลค่า 2.2 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.8% YoY จากอุปสงค์ที่อยู่อาศัยซึ่งเริ่มฟื้นตัวตามกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ปรับดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงการเร่งขอสินเชื่อก่อนมาตรการ LTV มีผลบังคับใช้ช่วงต้นไตรมาส 2 ของปี 2562 สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลที่รวมบริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสิน บริษัทประกันชีวิตทุกแห่ง การเคหะแห่งชาติ ในปี 2561 มีมูลค่า 3.8 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.5% YoY (ภาพที่ 18)

Figure 16: Value of Property Credit Outstanding - Nationwide



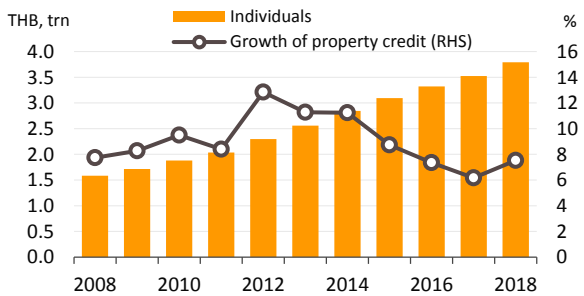
Source: BOT
Note : Property credit outstanding (accordance with the International Standard Composing of Thai commercial banks that exclude branch offices abroad, Foreign banks branches) is the outstanding loan as at the end of reporting date.

Figure 17: Growth of Property Credit Outstanding - Nationwide



Source: BOT

Figure 18: 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
- Loans to Housing Developers collected from commercial banks, finance companies and credit fonciers, but excluding GHB and other SFIs

- **สถานการณ์ที่อยู่อาศัยปี 2561 จำแนกตามประเภทมีรายละเอียดดังนี้**
  - **บ้านเดี่ยว** (Detached houses)
    - **การพัฒนาเส้นทางคมนาคมสายหลักที่ขยายออกไปรอบนอกเมืองในช่วงปี 2546 - 2547 ทำให้ตลาดบ้านเดี่ยวเติบโตอย่างรวดเร็ว** โดยเฉพาะตามแนวถนนเส้นทางใหม่ อย่างไรก็ตาม การเปิดโครงการใหม่ที่เร่งตัวขึ้นมากกว่าความต้องการ เป็นผลให้บ้านเดี่ยวมีอุปทานคงค้างสะสมต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2548 และอยู่ในระดับสูงในปัจจุบัน ขณะที่อัตราการดูดซับ (Absorption rate) ทรงตัวที่ระดับเฉลี่ย 25% ในช่วงปี 2548-2560 ลดลงมากเมื่อเทียบกับช่วงที่ตลาดบ้านเดี่ยวเคยเฟื่องฟูในปี 2546 ซึ่งอัตราดูดซับเฉลี่ยสูงถึง 64%
    - **ปี 2561 ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการบ้านเดี่ยวจำนวน 11,071 ยูนิต (สัดส่วน 9.4% ของจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ทั้งหมด) เพิ่มขึ้น 8.3% YoY** โดยราคาเฉลี่ยต่อยูนิตสูงถึง 9.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.9% จากปี 2560 ผลจากในปี 2561 ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการบ้านเดี่ยวที่ระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท/ยูนิตคิดเป็นสัดส่วน 17% เพิ่มขึ้นจาก 12% ของจำนวนยูนิตเปิดขายในปี 2560 เพื่อเน้นลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง (Niche market) สำหรับกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ซึ่งต้องใช้เวลาในการขาย ส่งผลให้จำนวนยูนิตขายได้ทั้งปีอยู่ที่ 12,610 ยูนิต ลดลง 1.3% YoY โดยยูนิตที่ขายได้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงราคา 5-10 ล้านบาท/ยูนิต ส่วนจำนวนยูนิตเหลือขายสะสมอยู่ที่ 35,432 ยูนิต ลดลง 4.2% YoY

Figure 19: Annual Housing Supply and Units Sold – Detached Houses

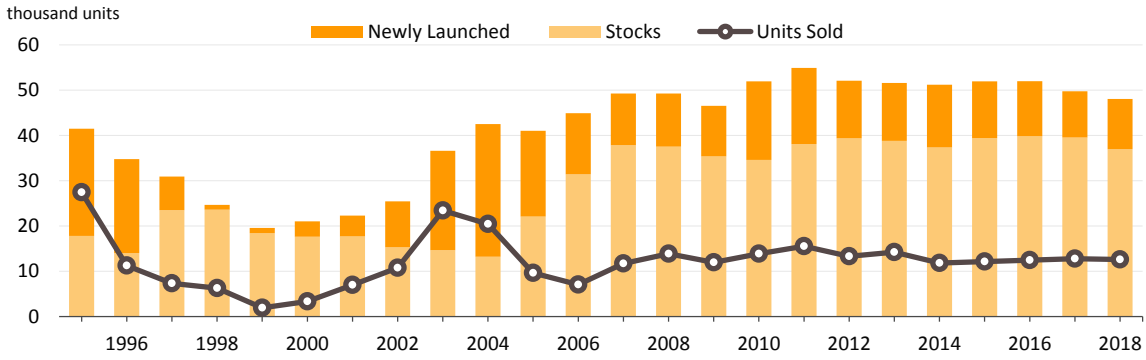


Figure 20: Absorption Rate – Detached Houses

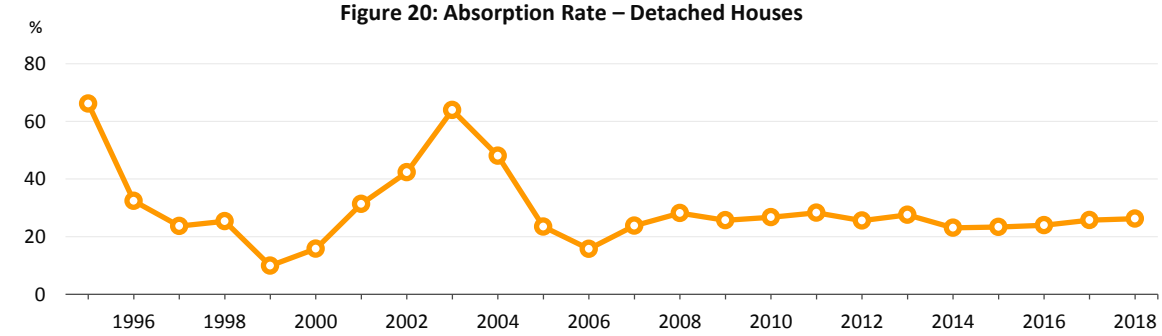
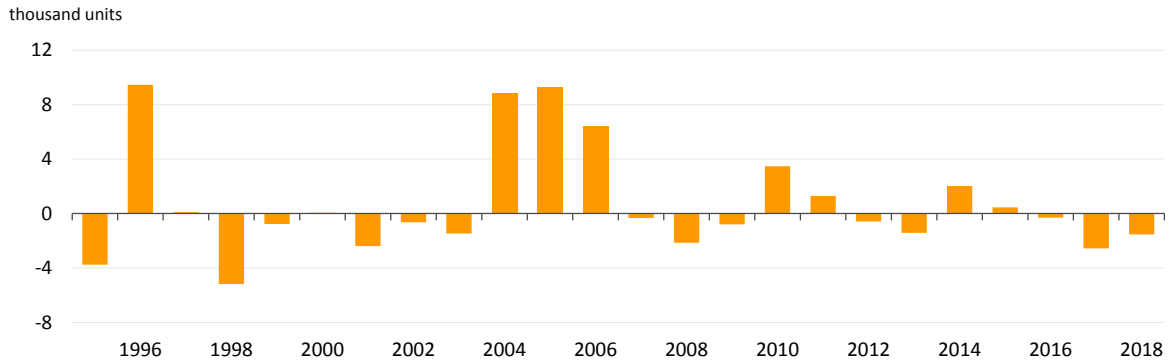


Figure 21: Annual Surplus/Deficit – Detached Houses



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)

- **ราคาที่ดินที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ตลาดทาวน์เฮ้าส์เป็นที่ต้องการเพื่อทดแทนบ้านเดี่ยวที่มีราคาสูง** ในช่วงปี 2545-2547 จึงมีโครงการทาวน์เฮ้าส์เกิดขึ้นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม อุปทานใหม่ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ขณะที่ความต้องการเติบโตช้ากว่า ส่งผลให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสมเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2548 ผนวกกับในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2551-2560) ความนิยมทาวน์เฮ้าส์เริ่มลดลงและยังต้องแข่งขันกับโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้า (City condo) ที่มีข้อได้เปรียบด้านราคาและทำเลที่สะดวกในการเดินทางเข้าสู่ย่านใจกลางเมือง ส่งผลให้อัตราการดูดซับของทาวน์เฮ้าส์ทรงตัวที่ระดับเฉลี่ย 34% (ลดจากช่วงเฟื่องฟูของตลาดทาวน์เฮ้าส์ปี 2545-2549 ซึ่งมีอัตราดูดซับเฉลี่ยสูงถึง 56%) อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา ผู้ประกอบการหันมาพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์ที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับบนที่มีกำลังซื้อสูงในระดับราคาขายมากกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งส่วนมากเป็นทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นขึ้นไป ตั้งอยู่ในทำเลรอบเมืองชั้นในและไม่ไกลจากรถไฟฟ้า เช่น พระราม 3 สาธุประดิษฐ์ ยานนาวา และลาดพร้าว เป็นต้น พร้อมกับพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์ตามซอยแยกย่อยต่างๆ ที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางโดยรถไฟฟ้าที่ราคายูนิตละ 2-3 ล้านบาทเพื่อจับกลุ่มลูกค้าระดับกลางลงมา
- **ปี 2561 ทาวน์เฮ้าส์เปิดขายใหม่อยู่ที่ 31,717 ยูนิต (สัดส่วน 27% ของจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) ลดลง 10.6% YoY** แต่ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตอยู่ที่ 2.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.7% จากปี 2560 โดยจำนวนยูนิตที่ขายได้อยู่ที่ 31,066 ยูนิต เพิ่มขึ้น 12.8% YoY เนื่องจากมีอุปสงค์จากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยบ้านแนวราบทำเลที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางโดยรถไฟฟ้าได้สะดวก ส่งผลให้มียูนิตเหลือขายสะสมอยู่ที่ 63,222 ยูนิต เพิ่มขึ้นเพียง 1.0%

Figure 22: Annual Housing Supply and Units Sold – Townhouses

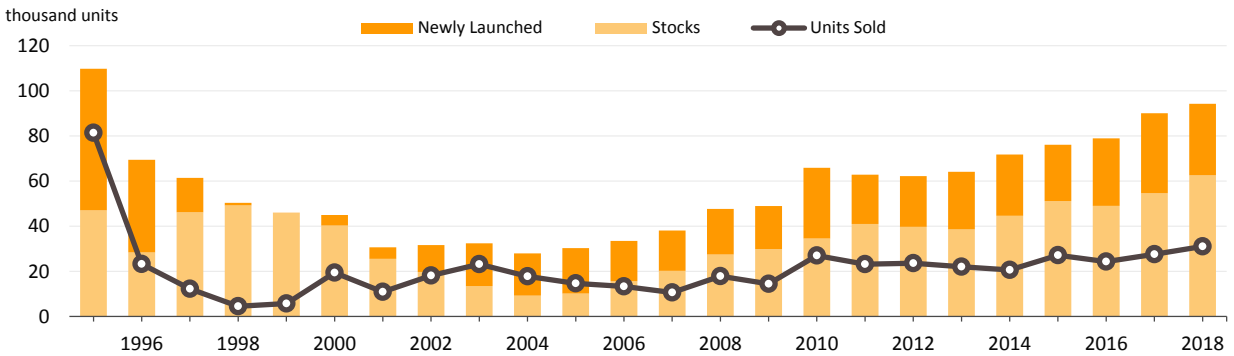


Figure 23: Absorption Rate – Townhouses

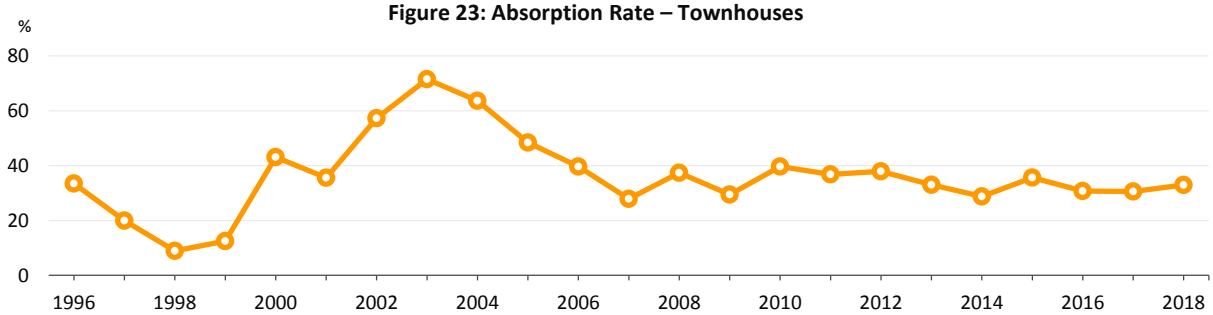
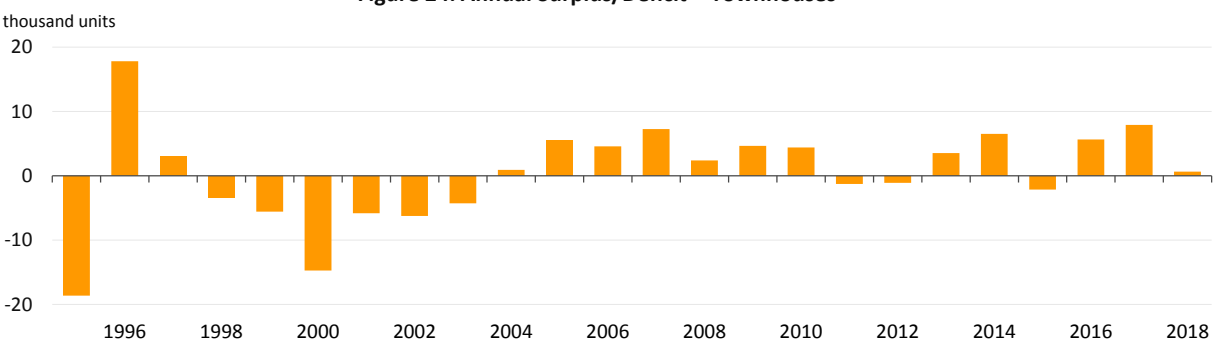


Figure 24: Annual Surplus/Deficit – Townhouses



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)

- **คอนโดมิเนียมเป็นที่นิยมและมีการพัฒนาโครงการใหม่เข้าสู่ตลาดต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2550** ผลจาก 1) การพัฒนาแนวเส้นทางรถไฟฟ้าและส่วนต่อขยายที่เชื่อมโยงการคมนาคมให้สะดวกมากขึ้น 2) พฤติกรรมการอยู่อาศัยที่เปลี่ยนจากบ้านแนวราบเขตชานเมืองมาอยู่อาศัยในเมืองเพื่อประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง 3) สังคมไทยมีรูปแบบครอบครัวเดี่ยวที่มีขนาดเล็กลง และ 4) ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยย่านใจกลางเมืองมีจำกัดและราคาสูง ปัจจัยข้างต้นทำให้ผู้ประกอบการหันมาลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อตอบรับความต้องการที่มีมากขึ้น สะท้อนจากอุปทานคอนโดมิเนียมเข้าสู่ตลาดมากกว่า 50,000 ยูนิตต่อปี โดยมีอุปสงค์รองรับจากผู้ซื้อ 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีสัดส่วนประมาณ 60% และ 2) ผู้ซื้อเพื่อลงทุน ทั้งการปล่อยเช่าระยะยาว (25 - 30%) และเก็งกำไร (10 - 15%) นอกจากนี้ กฎหมายไทยยังกำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถซื้อและถือกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมได้แต่ต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ส่งผลให้คอนโดมิเนียมมีอัตราดูดซับที่สูงกว่าบ้านแนวราบมาอย่างต่อเนื่อง โดยช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2551-2560) อัตราดูดซับของคอนโดมิเนียมเฉลี่ยอยู่ที่ 49.8% สูงกว่าค่าเฉลี่ย 25.8% ของบ้านเดี่ยวและ 34.0% ของทาวน์เฮ้าส์ ในช่วงเวลาเดียวกัน
- **ในช่วงปี 2557-2560 ตลาดคอนโดมิเนียมเริ่มชะลอลงบ้าง โดยเฉพาะกลุ่มราคาระดับกลางลงมา (ไม่เกิน 3 ล้านบาท)** ผลกระทบจากปัญหาหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงและเศรษฐกิจฟื้นตัวช้า ทำให้ผู้ซื้อในกลุ่มดังกล่าวมีความระมัดระวังการใช้จ่าย รวมถึงชะลอการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมออกไป ส่วนคอนโดมิเนียมระดับบนยังสามารถขายได้และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูง
- **ปี 2561 คอนโดมิเนียมเปิดใหม่มีจำนวนสูงสุดในรอบ 4 ปีที่ 74,380 ยูนิต** (สัดส่วน 63% ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) **เพิ่มขึ้นถึง 16.9% YoY** ด้านราคาเฉลี่ยอยู่ที่ยูนิตละ 4.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.7% YoY ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้าออกสู่พื้นที่รอบนอกมากขึ้น ได้แก่ สายสีชมพู (ช่วงแคลาย-มีนบุรี) สายสีเหลือง (ช่วงลาดพร้าว-สำโรง) และสายสีส้ม (ช่วงศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี) หนุนความต้องการคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังเป็นผลจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีน ที่เข้ามาลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้ามากขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากราคาที่ถูกกว่าประเทศอื่นๆ (เช่น สิงคโปร์ ฮ่องกง ออสเตรเลีย) และผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่พอใจของนักลงทุนจีน สะท้อนจากมูลค่าเงินโอนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากชาวจีนและฮ่องกงสูงเกือบ 40,000 ล้านบาท ขยายตัวจากปี 2560 ถึง 65.9% และคิดเป็น 11.9% ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ของอาคารชุดทั้งประเทศ (ที่มา: BOT) ส่งผลให้จำนวนยูนิตขายได้อยู่ที่ 69,352 ยูนิต เพิ่มขึ้นถึง 22.5% YoY ขณะที่จำนวนยูนิตเหลือขายอยู่ที่ 81,818 ยูนิต เพิ่มขึ้นในอัตราชะลอลงที่ 6.5% YoY อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาอัตราการดูดซับ (Absorption rate) ที่ค่อนข้างสูง (ประมาณ 46%) ทำให้คาดว่าจะสามารถระบายอุปทานคงค้างได้เร็วกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบในระยะต่อไป

Figure 25: Annual Housing Supply and Units Sold – Condominiums

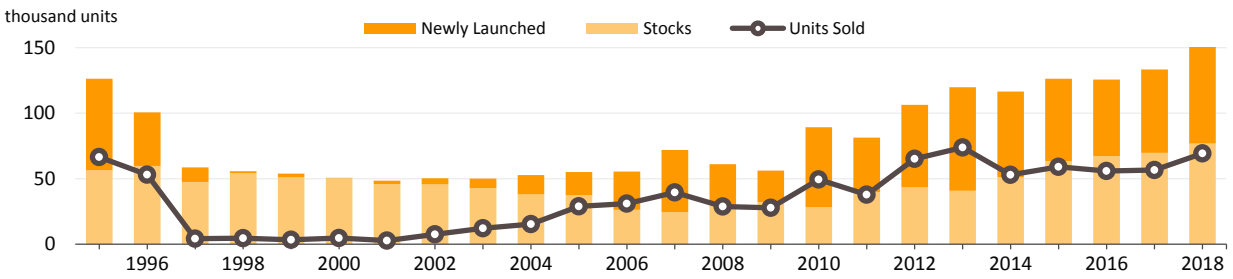


Figure 26: Absorption Rate – Condominiums

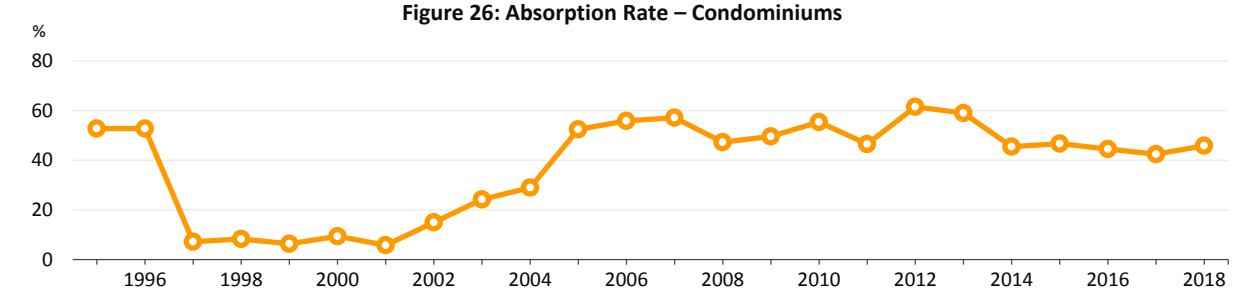
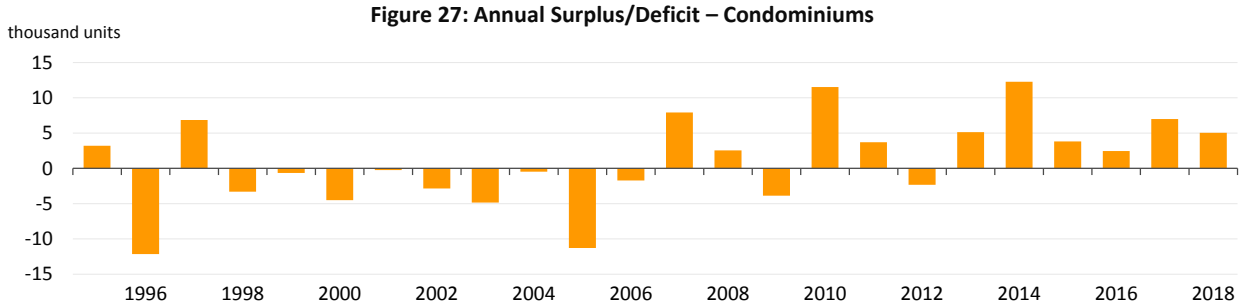


Figure 27: Annual Surplus/Deficit – Condominiums

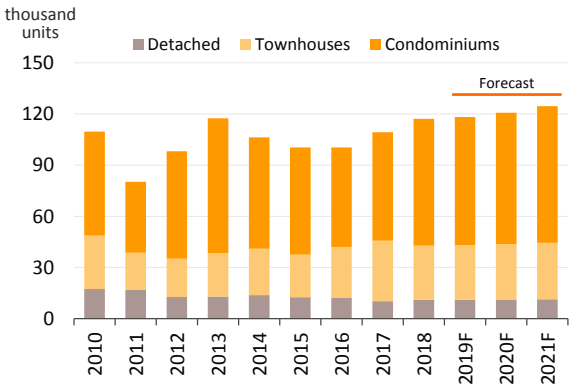


Source: AREA, REIC
Note: *Stock of condominium calculated from unsold stocks of the previous year.
**Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2562 - 2564

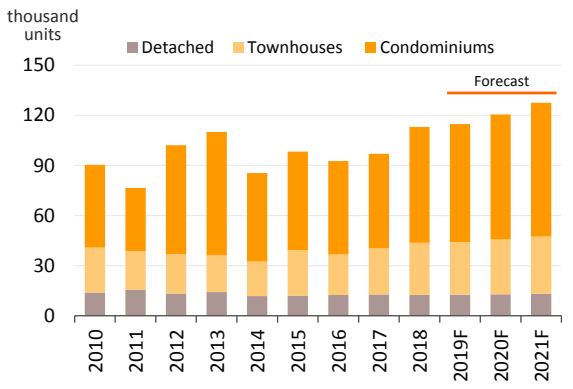
- **ปี 2562 คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะทรงตัวหรือเติบโตชะลอลงเมื่อเทียบกับปี 2561** ซึ่งเป็นผลจากการเทียบฐานสูงในปีก่อนหน้าและปัจจัยท้าทายที่เพิ่มขึ้น อาทิ หลักเกณฑ์ใหม่ในการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เข้มงวดมากขึ้น (LTV ratio) ทำให้ผู้บริโภคต้องใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อ การบังคับใช้พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่จะมีผลต้นปี 2563 อาจจะทำให้ที่ดินมีการซื้อขายเปลี่ยนมือเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมากขึ้น ส่งผลต่ออุปทานคงค้างให้ยังอยู่ในระดับสูงต่อไป ตลอดจนกำลังซื้อจากลูกค้าต่างชาติมีแนวโน้มชะลอลง โดยเฉพาะจีนอาจถูกกดดันจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ปัจจัยเหล่านี้อาจกระทบต้นทุนการดำเนินธุรกิจ ความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม คาดว่าความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าระดับบนจะเติบโตได้ดีต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง **สำหรับปี 2563-2564 คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยจะปรับดีขึ้นตามทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจ** ซึ่งได้แรงหนุนจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐช่วยสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ประกอบการ และกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยให้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะโครงการตามแนวรถไฟฟ้า นอกจากนี้ การเข้ามาลงทุนของกลุ่มทุนต่างชาติในด้านต่างๆ รวมถึงชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในไทย ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าต่างชาติในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีมากขึ้น
- **การเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2562-2564 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตรา 1-3% ต่อปี (ภาพที่ 28) ส่วนใหญ่เป็นโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยโครงการคอนโดมิเนียมยังเป็นกลุ่มหลักในการขับเคลื่อนตลาด รองลงมา คือ ทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว** อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนโครงการบ้านแนวราบมากขึ้นเพื่อรักษาอัตรากำไรของธุรกิจ เนื่องจากจะมีการรับรู้รายได้เร็วกว่า (ประมาณ 3 - 6 เดือน) และส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อจริง (Real demand) นอกจากนี้ กำลังซื้อจากกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมส่วนหนึ่งอาจหายไปหลังมาตรการคุมเข้มสินเชื่อ (กำหนด LTV สัญญาที่ 2 และ 3) มีผลบังคับใช้ ทั้งนี้ คาดว่าผู้ประกอบการจะเน้นทำตลาดในกลุ่มลูกค้าระดับกลางบน-บนซึ่งมีกำลังซื้อขณะที่ลูกค้าระดับกลางล่าง-ล่าง (ต่ำกว่า 3 ล้านบาท) ยังคงเผชิญปัญหาหนี้ครัวเรือน ประกอบกับตลาดที่อยู่อาศัยระดับราคาดังกล่าวมีอุปทานคงค้างสูงถึงประมาณ 53% ของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมด

Figure 28: New Units



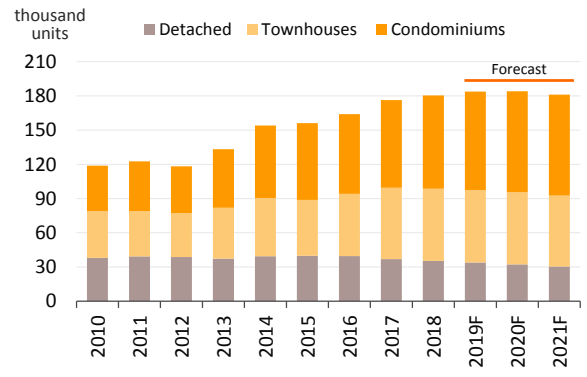
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 29: Units Sold



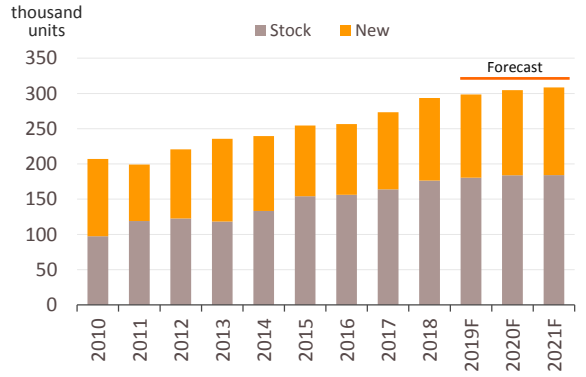
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 30: Unsold Units



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 31: Total Supply



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2562 - 2564 (ต่อ)

- **การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นทั้งจากกลุ่มผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกัน กลุ่มทุนไทยที่มาจากธุรกิจอื่น** อาทิ บมจ.สิงห์ เอสเตท และบมจ.บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ **และกลุ่มทุนจากต่างชาติ** อาทิ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ ฮ่องกง และจีน โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมเป็นที่สนใจของผู้ประกอบการและผู้ซื้อต่างชาติ สะท้อนจากปี 2561 กลุ่มทุนต่างชาติเข้ามาร่วมทุนกับผู้ประกอบการไทยเพื่อพัฒนาโครงการมากกว่า 30 โครงการ โดยมากกว่า 75% เป็นการร่วมทุนกับผู้พัฒนาโครงการจากญี่ปุ่น อาทิ บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ร่วมทุนกับ Mitsubishi Estate Group และบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร่วมทุนกับ Mitsui Fudosan ขณะที่ผู้ประกอบการจีนเริ่มมีบทบาทมากขึ้น อาทิ บริษัท ชาญอิสระ จำกัด (มหาชน) ร่วมทุนกับ Junfa Real Estate การเข้ามาของผู้ประกอบการต่างชาติทำให้มูลค่าโครงการค่อนข้างสูง อีกทั้งมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้กับโครงการในไทย รวมถึงช่วยขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ **ในระยะต่อจากนี้ คาดว่าจะเห็นการร่วมทุนของผู้ประกอบการไทยกับกลุ่มทุนต่างชาติ** (Joint venture) **เพิ่มขึ้นอีกหลายโครงการ รวมถึงขยายการลงทุนไปยังอสังหาฯประเภทอื่น ๆ เพื่อขยายธุรกิจและลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน** (Mixed-use)[4/] ซึ่งมีโรงแรม ศูนย์การค้า และที่อยู่อาศัยภายใต้โครงการเดียวกัน ขณะที่กลุ่มผู้ซื้อจะเป็นลูกค้าต่างชาติมากขึ้น เช่น จีน ฮ่องกง สิงค์โปร์ อังกฤษ และญี่ปุ่น เป็นต้น ซึ่งบางส่วนอาจเป็นการซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่าอีกต่อหนึ่ง
- **ปัจจัยที่ต้องติดตามในระยะต่อไป** อาทิ อุปทานเหลือขายที่สะสมสูงในบางพื้นที่ กำลังซื้อที่ฟื้นตัวช้าของผู้บริโภคบางกลุ่ม และหนี้ครัวเรือนที่ทรงตัวอยู่ในระดับสูง ปัจจัยข้างต้นส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับขึ้นได้ไม่มาก ขณะที่สถาบันการเงินมีแนวโน้มระมัดระวังด้านคุณภาพสินเชื่อโดย เฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของราคาที่ดิน ค่าวัสดุก่อสร้างและค่าแรง อาจทำให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการปรับเพิ่มขึ้นตาม
- **การบังคับใช้ พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่จะเริ่มจัดเก็บในปี 2563**[5/] อาจส่งผลต่อโครงสร้างของตลาดที่อยู่อาศัย โดยกระตุ้นให้มีการซื้อขายเปลี่ยนมือที่ดินและเร่งพัฒนาโครงการใหม่เข้าสู่ตลาดมากขึ้น เนื่องจากการถือที่ดินเปล่าจะถูกเก็บภาษีในอัตราสูง ซึ่งท้ายที่สุดอาจสร้างแรงกดดันแก่โครงการที่อยู่อาศัยซึ่งอาจมีจำนวนยูนิตเหลือขายสะสมในระดับสูงต่อไป

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

5/ พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 ประกาศในราชกิจนุเบกษาวันที่ 13 มี.ค. 62 และเริ่มจัดเก็บภาษีวันที่ 1 ม.ค. 63 โดยกำหนดอัตราภาษีของการใช้ประโยชน์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างแต่ละประเภทดังต่อไปนี้ 1) เกษตรกรรม อัตราภาษีสูงสุด 0.15% 2) ที่อยู่อาศัย อัตราภาษีสูงสุด 0.30% 3) การใช้ประโยชน์อื่นๆ อัตราภาษีสูงสุด 1.20% 4) ที่ดินทิ้งไว้ว่างเปล่า อัตราภาษีเริ่มต้นที่ 1.20% หากทิ้งไว้ว่างเปล่าไม่ทำประโยชน์ให้เพิ่มอัตราภาษี 0.30% ทุกสามปี แต่อัตราภาษีสูงสุดต้องไม่เกิน 3%

แนวโน้มพื้นที่ศักยภาพในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2562-2564

วิจัยกรุงศรีประเมินพื้นที่ที่มีศักยภาพในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2562-2564 จะเป็นพื้นที่ตามแนวรถไฟฟ้าสายใหม่ 3 โซนและบริเวณใจกลางกรุงเทพฯ อีก 2 โซน ได้แก่

1) **พื้นที่บริเวณส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีเขียว (เหนือ) หมอชิต - สะพานใหม่ - คูคต (โซน D)** ซึ่งเป็นย่านที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรและอพาร์ตเมนต์ แต่ปัจจุบันเน้นพัฒนาคอนโดมิเนียมรองรับโครงการรถไฟฟ้าที่จะแล้วเสร็จในปี 2563 อีกทั้งยังเป็นที่ตั้งของสถานที่ราชการ โรงพยาบาล มหาวิทยาลัย รวมทั้งอยู่ไม่ไกลจากสนามบินดอนเมือง จึงคาดว่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่แถบนี้สูงขึ้นในอนาคต ที่อยู่อาศัยที่เปิดขายมากที่สุดในโซนนี้คือ คอนโดมิเนียมซึ่งมีอัตราการขายเฉลี่ย 52.6% รองลงมา คือ ทาวน์เฮ้าส์ 42.2% และบ้านเดี่ยว 24.8%

2) **พื้นที่ย่านรัชดาฯ ลาดพร้าว (โซน F)** เป็นศูนย์รวมของที่อยู่อาศัย แหล่งธุรกิจและแหล่งบันเทิง ถือเป็นพื้นที่ CBD (Central Business District) ใหม่ และมีโครงการรถไฟฟ้าสายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) ที่คาดว่าจะแล้วเสร็จปลายปี 2563 ทำให้การเดินทางในระยะต่อไปจะเชื่อมต่อครอบคลุมทั้งในเมืองและขยายออกนอกพื้นที่มากขึ้น ปัจจุบันโครงการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมซึ่งเป็นที่สนใจของลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างชาติ โดย เฉพาะชาวจีน อัตราการขายเฉลี่ยอยู่ที่ 57.2% ส่วนบ้านแนวราบ ซึ่งมีข้อจำกัดด้านที่ดินที่เหมาะต่อการพัฒนามีอยู่น้อย ทำให้จำนวนยูนิตมีไม่มากส่งผลให้บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีอัตราการขายเฉลี่ยค่อนข้างสูงที่ 60.7% และ 48.1% ตามลำดับ

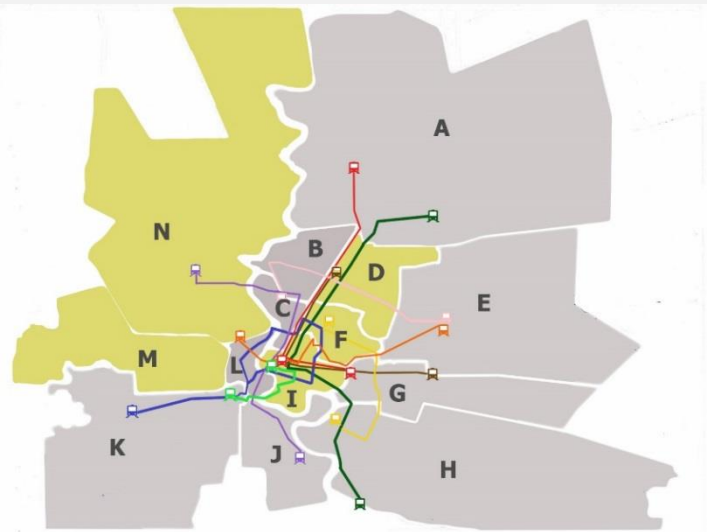
3) **พื้นที่บริเวณใจกลางเมืองของกรุงเทพฯ (โซน I)** เป็นพื้นที่บริเวณ สีลม สาทร ถนนพระรามที่ 4 เพลินจิต ถนนวิทยุ อโศก และ สุขุมวิท ที่มีความสะดวกในการเดินทางด้วยรถไฟฟ้าทั้ง 2 ประเภท (BTS/ MRT) และทางพิเศษยกระดับ อีกทั้งมีชาวต่างชาติอาศัยอยู่มาก ราคาที่อยู่อาศัยจึงสูงกว่าโซนอื่นๆ ปัจจุบันโครงการส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมระดับ High-end ซึ่งเป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างประเทศ โดยอัตราการขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 49.4%

4) **พื้นที่บริเวณส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน และพื้นที่ฝั่งตะวันตกของกรุงเทพฯ (โซน M)** เป็นพื้นที่เชื่อมต่อเข้าสู่ใจกลางเมืองและย่านศูนย์กลางธุรกิจ (ถนนสีลม-สาทร) สะดวกทั้งรถไฟฟ้า และระบบถนน (ถนนกัลปพฤกษ์และถนนราชพฤกษ์) ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมมีอัตราการขายเฉลี่ย 41.2% ขณะที่บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีอัตราการขายเฉลี่ย 35.6% และ 32.0% ตามลำดับ

5) **พื้นที่ฝั่งตะวันตกของแม่น้ำเจ้าพระยา (โซน N)** เป็นพื้นที่รอบนอกที่มีเส้นทางคมนาคมและทางด่วนเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวก รวมทั้งมีการพัฒนาศูนย์การค้าขนาดใหญ่ 2 แห่ง ได้แก่ เซ็นทรัลเวสต์เกตและเมกะบางใหญ่ อีกทั้งในอนาคตจะมีโครงการมอเตอร์เวย์สายบางใหญ่-กาญจนบุรีเชื่อมต่อไปสู่ภาคตะวันตก ปัจจัยเหล่านี้เอื้อต่อการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในอนาคต ปัจจุบันโครงการบ้านแนวราบได้รับการตอบรับที่ดีต่อเนื่อง สำหรับที่อยู่อาศัยที่เปิดขายมากที่สุดในโซนนี้ คือ ทาวน์เฮ้าส์ รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยว โดยมีอัตราการขายเฉลี่ยที่ 27.6% และที่ 25.5%

โดยปกติโครงการใหม่ที่ตั้งอยู่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าจะมีอัตราการขายได้สูงกว่าทำเลอื่น ๆ แต่การเปิดโครงการใหม่ที่เร่งตัวขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้มียูนิตเหลือขายสะสมสูงในบางพื้นที่ โดยเฉพาะแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง ได้แก่ โซน N M D และ C ในทำเลที่อยู่ไกลที่ตั้งสถานีรถไฟฟ้าคาดว่าจะต้องใช้เวลาในการดูดซับอุปทานส่วนเกินอีกไม่น้อยกว่า 2-3 ปี ทำให้การพัฒนาโครงการใหม่ในพื้นที่เหล่านี้อาจมีอัตราการขายไม่สูงมากนัก อย่างไรก็ตาม ด้วยศักยภาพของพื้นที่มีแนวเติบโตในอนาคต โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณบางซื่อ (โซน C) จะเป็นศูนย์กลางคมนาคมขนส่งทางราง “สถานีกลางบางซื่อ” ทั้งรถไฟทางไกล รถไฟชานเมือง รถไฟฟ้าในเมือง และรถไฟความเร็วสูงในระยะต่อไป รวมถึงการปรับตัวของผู้ประกอบการในการชะลอเปิดโครงการใหม่ อาจช่วยบรรเทาปัญหาอุปทานส่วนเกินให้ลดลงในระยะต่อไป

Figure 32: Potential Areas for Housing in BMR (2019-2021)

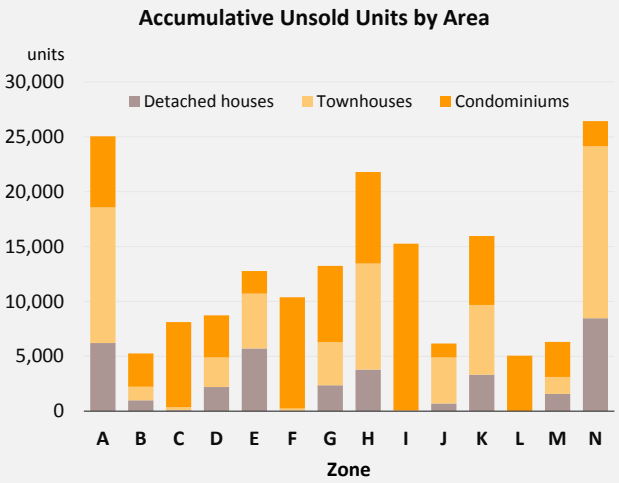


Zone	Location
A	Rangsit/ Pathum Thani
B	Chaeng Watthana/ Song Prapha
C	Nonthaburi /Bangsue
D	Phaholyothin/ Ram Inthra
E	Northeast of Bangkok
F	Ratchada/ Lad Phrao
G	East of Bangkok
H	Bangna/ Samut Prakan
I	Central business district (CBD)
J	Suksawat
K	Rama2/ Petkasem
L	Thon Buri/ Bang Phlat
M	Pinklao/ Phuttamonthon
N	Nonthaburi/ Bang Bua Thong

Source: AREA

ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกรายพื้นที่

Figure 33: Accumulative Unsold Units & Absorption Rate



Zone	Location	Housing (Detached+Townhouses+Condominiums)			
		Total Supply (units)	Sold (units)	Unsold (units)	%Unsold
A	Rangsit/ Pathum Thani	34,743	9,704	25,039	72.1
B	Jaengwattana/ Songprapa	8,258	3,002	5,256	63.6
C	Nonthaburi /Bangsu	12,390	4,279	8,111	65.5
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	15,671	6,945	8,726	55.7
E	Northeast of Bangkok	18,786	6,013	12,773	68.0
F	Ratchada/ Lad Phrao	24,171	13,797	10,374	42.9
G	East of Bangkok	24,011	10,774	13,237	55.1
H	Bangna/ Samut Prakan	36,263	14,478	21,785	60.1
I	CBD	30,240	14,978	15,262	50.5
J	Suksawat	9,104	2,940	6,164	67.7
K	Rama2/ Petkasem	23,090	7,134	15,956	69.1
L	Thon Buri/ Bang Phlat	10,326	5,269	5,057	49.0
M	Pinklao/ Phuttamonthon	10,151	3,838	6,313	62.2
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	36,296	9,877	26,419	72.8
	Total	**293,500**	**113,028**	**180,472**	61.5

Zone	Location	Detached Houses				Townhouses				Condominiums			
		Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate	Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate	Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate
A	Rangsit/ Pathum Thani	7,948	1,745	6,203	22.0%	17,316	4,953	12,363	28.6%	9,479	3,006	6,473	31.7%
B	Jaengwattana/ Songprapa	1,215	224	991	18.4%	2,276	1,037	1,239	45.6%	4,767	1,741	3,026	36.5%
C	Nonthaburi /Bangsu	100	11	89	11.0%	706	427	279	60.5%	11,584	3,841	7,743	33.2%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	2,918	725	2,193	24.8%	4,668	1,970	2,698	42.2%	8,085	4,250	3,835	52.6%
E	Northeast of Bangkok	7,565	1,856	5,709	24.5%	7,648	2,647	5,001	34.6%	3,573	1,510	2,063	42.3%
F	Ratchada/ Latphrao	89	54	35	60.7%	401	193	208	48.1%	23,681	13,550	10,131	57.2%
G	East of Bangkok	3,463	1,099	2,364	31.7%	6,387	2,462	3,925	38.5%	14,161	7,213	6,948	50.9%
H	Bangna/ Samut Prakan	5,302	1,519	3,783	28.6%	14,500	4,838	9,662	33.4%	16,461	8,121	8,340	49.3%
I	CBD	49	32	17	65.3%	161	101	60	62.7%	30,030	14,845	15,185	49.4%
J	Suksawat	1,103	411	692	37.3%	5,786	1,585	4,201	27.4%	2,215	944	1271	42.6%
K	Rama2/ Petkasem	4,479	1,164	3,315	26.0%	10,517	4,151	6,366	39.5%	8,094	1,819	6,275	22.5%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	6	4	2	66.7%	27	14	13	51.9%	10,293	5,251	5,042	51.0%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	2,445	870	1,575	35.6%	2,266	726	1540	32.0%	5,440	2242	3198	41.2%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	11,360	2,896	8,464	25.5%	21,629	5,962	15,667	27.6%	3,307	1,019	2,288	30.8%
Total		**48,042**	**12,610**	**35,432**	**26.2%**	**94,288**	**31,066**	**63,222**	**32.9%**	**151,170**	**69,352**	**81,818**	**45.9%**

Zone	Location	Proportion Unsold (%)		
		Detached Houses	: Townhouses :	Condominiums
A	Rangsit/ Pathum Thani	25	49	26
B	Jaengwattana/ Songprapa	19	24	58
C	Nonthaburi /Bangsu	1	3	95
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	25	31	44
E	Northeast of Bangkok	45	39	16
F	Ratchada/ Latphrao	0	2	98
G	East of Bangkok	18	30	52
H	Bangna/ Samut Prakan	17	44	38
I	CBD	0	0	99
J	Suksawat	11	68	21
K	Rama2/ Petkasem	21	40	39
L	Thon Buri/ Bang Phlat	0	0	100
M	Pinklao/ Phuttamonthon	25	24	51
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	32	59	9
	Total	**20**	**35**	**45**



Source: AREA

◢ *มุมมองวิจัยกรุงศรี*

ปี 2562-2564 ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลรายใหญ่ยังมีแนวโน้มทยอยเติบโตได้ ขณะที่รายกลาง-เล็กจะเผชิญการแข่งขันรุนแรง ผลจากต้นทุนด้านต่างๆ มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น อาทิ ราคาที่ดิน ซึ่งหายากขึ้นโดยเฉพาะทำเลที่มีศักยภาพใจกลางเมือง ผู้ประกอบการจึงมีแนวโน้มร่วมทุนหรือควบรวมกิจการ ทั้งกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในประเทศหรือกลุ่มทุนต่างชาติ เพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ จึงอาจส่งผลให้โครงสร้างของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระยะข้างหน้าเปลี่ยนไป**จากเดิมที่มีเพียงผู้ประกอบการรายใหญ่รายเดียวครองส่วนแบ่งตลาดในสัดส่วนสูงมาก เป็นลักษณะของการร่วมเป็นพันธมิตรกันมากขึ้น** พร้อมกับมีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ จากต่างชาติเข้ามาใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือของธุรกิจ

- **รายได้ของผู้ประกอบการรายใหญ่จะทยอยเติบโต** ผลจากความสามารถในการปรับตัว และมีความได้เปรียบรายกลางและเล็กเกือบทุกด้าน โดยเฉพาะต้นทุนทางการเงินต่ำกว่า เนื่องจากส่วนใหญ่สามารถระดมทุนเองผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ ผนวกกับมีฐานเงินทุนที่แข็งแกร่งจึงสามารถลงทุนซื้อที่ดินในทำเลศักยภาพสะสมไว้เพื่อรอการพัฒนา (Land bank) ในอนาคต
- **ผู้ประกอบการรายกลาง-รายเล็กจะเผชิญภาวะยากลำบากมากกว่าและมีส่วนแบ่งตลาดลดลง** เนื่องจากมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวน้อยกว่ารายใหญ่ ทำให้แข่งขันได้ยาก บางรายอาจมีข้อจำกัดด้านเงินทุนและสถาบันการเงินยังเข้มงวดด้านการปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มนี้ จึงอาจมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

สำหรับแนวโน้มการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลย่านใจกลางเมืองและตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพ ทั้งในด้านการบริหารโครงการ การตลาด แหล่งเงินทุนหมุนเวียน และขนาดที่ดิน ขณะที่**ผู้ประกอบการรายกลางและเล็กจะเน้นพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม**ที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้นในย่านชานเมือง ซึ่งมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่า และยังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควรเมื่อเทียบกับโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) ในทำเลเดียวกัน

วิจัยกรุงศรี

ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ	**ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ**

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

ศรันต์ สุนันท์สถาพร	เศรษฐกรอาวุโส (เศรษฐกิจโลก)
สุจิต ชัยวิชญชาติ	เศรษฐกรอาวุโส (เศรษฐกิจไทย)
จุไรลักษณ์ พลศรี	เศรษฐกรอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)
สร้อยสนธิ์ หล่อสุวรรณกุล	เศรษฐกรอาวุโส (สปป.ลาว, เวียดนาม, อินโดนีเซีย)
สถิตย์ แถลงสัตย์	เศรษฐกรอาวุโส (กัมพูชา, เมียนมา, ฟิลิปปินส์)
ลูกหิน วราโชติเศรษฐ์	เศรษฐกร
ธนาพร ศรีคล้าย	เศรษฐกร

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

พรพรรณ โภคย์สุพัสตร์	ผู้บริหารฝ่ายวิจัยอุตสาหกรรม
ธเนศ มหัทธนาลัย	นักวิเคราะห์อาวุโส (Manufacturing and Service Sectors)
พูลสุข นิลกิจศรานนท์	นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Modern Trade, ICT)
ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี	นักวิเคราะห์อาวุโส (Transportation & Logistics, Construction Materials, Industry Risk Ratings)
นรินทร์ ตันไพบูลย์	นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Biofuel, Chemical & Plastic Products, Construction Contractor)
พุทธชาด ลุนคำ	นักวิเคราะห์ (Tourism Sectors, Real Estate in Upcountry, Steel)
วรรณา ยงพิศาลภพ	นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances, Beverages)
พัชรา กลิ่นชวนชื่น	นักวิเคราะห์ (Real Estate in BMR)
ชัยวัช โชวเจริญสุข	นักวิเคราะห์ (Agricultural Products, Food)

ทีมพัฒนางานวิจัย

ตลับลักขณ์ ธนดิษฐ์สุวรรณ	นักวิเคราะห์อาวุโส (Financial Sectors)
รชฎ เลียงจันทร์	นักวิเคราะห์ (Oil & Gas, Petrochemicals, Industry Scenario Analysis)
อาภากร นพรัตยาภรณ์	นักวิเคราะห์
ชุติภา คลังจตุรเวทย์	นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

สุรัชนี สมประสงค์	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป
ธมณ เสริญสุขสกุล	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป
เชิดศักดิ์ ศรีชัยต้น	เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย
วงศกร แก้วอุดทัง	เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

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

คำสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชนที่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตามวิจัยกรุงศรีมิอาจรับรองความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าวได้ ทั้งนี้ข้อคิดเห็นที่ปรากฏเป็นความคิดเห็นของวิจัยกรุงศรี ไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็น หรือประมาณการต่างๆ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า