แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2568-70

ธุรกิจที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล



สิงหาคม 2568

วิจัยกรุงศรี

ผู้เขียน

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส

patchara.klinchuanchun@krungsri.com

Subscribe Us

สมัครสมาชิกวิจัยกรุงศรี...

krungsri.research@krungsri.com

คำสงวนสิทธิ์

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

EXECUTIVE SUMMARY



ปี 2568 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเผชิญแรงกดดันอย่างหนักจากกำลังซื้อที่อ่อนแรงลงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตามทิศทางเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลกที่ถูกกดดันจากความไม่แน่นอนจากสงครามการค้าโลก ขณะที่ผู้บริโภคบางกลุ่มเผชิญปัญหาหนี้ครัวเรือนสูง จึงมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น ทั้งยังมีผลให้คุณภาพเครดิตของผู้ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินด้อยลง เมื่อผนวกกับความไม่มั่นใจด้านรายได้ในอนาคต จึงส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไปเพื่อดูสถานการณ์ ทำให้ยอดขายที่อยู่อาศัยมีทิศทางปรับลดลงต่อเนื่องเมื่อเทียบกับปี 2567 ขณะที่ผู้พัฒนาโครงการมีแนวโน้มชะลอการเปิดโครงการใหม่และเน้นระบายสต็อกเก่ามากขึ้น **สำหรับปี 2569-2570 แม้สถานการตลาดที่อยู่อาศัยยังเต็มไปด้วยความท้าทายจากเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย** ท่ามกลางกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นดีนัก แต่อานิสงส์จากการเร่งลงทุนโครงการเมกะโปรเจ็กต์และการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว จะหนุนให้มีเงินหมุนเวียนในระบบ และความต้องการที่อยู่อาศัยจากชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นบ้างโดยเฉพาะกลุ่มที่เข้ามาทำงานหรือต้องการพำนักระยะยาว ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยระดับกลางถึงบนจะเป็นแรงหนุนสำคัญต่อตลาด

มุมมองวิจัยกรุงศรี

แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในปี 2568-2570 สรุปได้ดังนี้

- **ธุรกิจบ้านจัดสรร (ในกทม.และปริมณฑล)**: รายได้ของ***ผู้ประกอบการรายใหญ่***จะทรงตัวหรือเติบโตเล็กน้อย จากการพัฒนาโครงการระดับบนที่ตอบโจทย์ผู้มีกำลังซื้อสูง ทั้งยังมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการเงินที่ต่ำกว่าและสามารถเพิ่มสภาพคล่องผ่านการระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้ ยังมีความคล่องตัวในการปรับกลยุทธ์และสร้างพันธมิตรเชิงธุรกิจ รวมถึงการสร้างความแตกต่างจากความพร้อมในการดำเนินโครงการตามแนวทาง ESG ซึ่งตอบโจทย์ตลาดได้ในระยะยาว ด้าน***ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก***จะมีส่วนแบ่งตลาดลดลงและเผชิญการแข่งขันรุนแรง ท่ามกลางต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนการเงินที่ปรับสูงขึ้น ผู้ประกอบการที่ไม่มีพันธมิตร/ เครือข่ายจะแข่งขันได้ยาก บางรายอาจมีข้อจำกัดด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง
- **ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย (ในกทม.และปริมณฑล)**: ***ผู้ประกอบการรายใหญ่*** ที่มีความพร้อมด้านเงินทุนและการบริหารโครงการ ส่วนใหญ่เป็นผู้พัฒนาโครงการย่านใจกลางเมืองและแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ซึ่งภายใต้ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลก ทำให้ความเชื่อมั่นของผู้ซื้อทั้งไทยและต่างชาติลดลง จึงอาจมีต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นจากการกระตุ้นยอดขาย ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรง กดดันอัตรากำไรของธุรกิจ ด้าน***ผู้ประกอบการรายกลางและเล็ก*** ส่วนใหญ่พัฒนาโครงการประเภท Low rise ย่านชานเมือง ซึ่งไม่เป็นที่นิยมเท่าโครงการแนวราบในทำเลเดียวกัน ผลประกอบการจึงมีแนวโน้มชะลอตัวและต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว นอกจากนี้เหตุการณ์แผ่นดินไหวที่ผ่านมาได้สร้างความกังวลให้ผู้บริโภคต่อความมั่นคงแข็งแรงของอาคารสูง ประเด็นด้านความปลอดภัยของอาคารสูงจึงอาจทำให้ภาระต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น กระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจ

ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย เนื่องจากกระตุ้นให้เกิดเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและสร้างรายได้ ทั้งยังเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจอื่น อาทิ ภาคก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์/ การตกแต่ง และสถาบันการเงิน **ทั้งนี้ เมื่อรวมธุรกิจที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานแล้วจะมีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 10%[1/] ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ** (GDP) ปี 2567

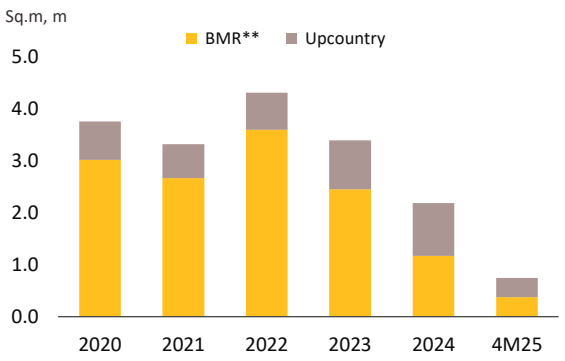
อสังหาริมทรัพย์แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้ประโยชน์ ได้แก่ เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการพาณิชยกรรม และเพื่อการอุตสาหกรรม **โดยอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดของไทย** (ที่มา: World Bank) และตอบสนองอุปสงค์ในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากกฎหมายไทยอนุญาตให้ชาวต่างชาติซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยได้เฉพาะอาคารชุด โดยสัดส่วนถือครองต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ ชาวต่างชาติสามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากกว่า

ที่ผ่านมา ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีสัดส่วนสูงกว่าเขตภูมิภาคมาโดยตลอด สะท้อนจากการขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวสูงและแนวราบ มีสัดส่วนเฉลี่ย 74:26 และ 52:48 ตามลำดับ (ภาพที่ 1 และ 2) ผลจากกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นศูนย์รวมของแหล่งงาน สถานศึกษา และย่านธุรกิจสำคัญ ทำให้มีความเป็นชุมชนเมืองสูง (Urbanization) มีความต้องการที่อยู่อาศัยหลากหลายทั้งตลาดซื้อ-ขาย รวมไปถึงตลาดเช่า ขณะที่ผู้ซื้อมีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ผู้ประกอบการรายใหญ่จึงให้ความสำคัญกับตลาดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก

Construction Permits & Land Allotment Permits

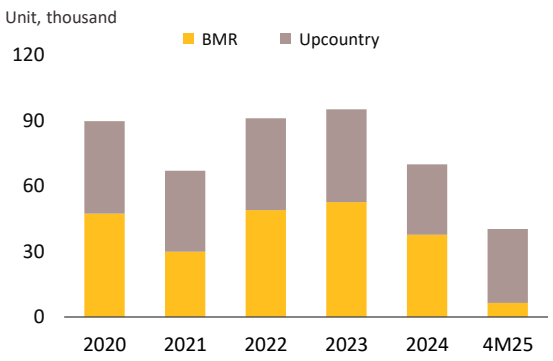
(Housing Projects Only*)

Figure 1: High-Rise Construction Permits



Source: Real Estate Information Center (REIC)
Note: * Housing projects are project developed by housing developers.
** The 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 Land Allotment Permits

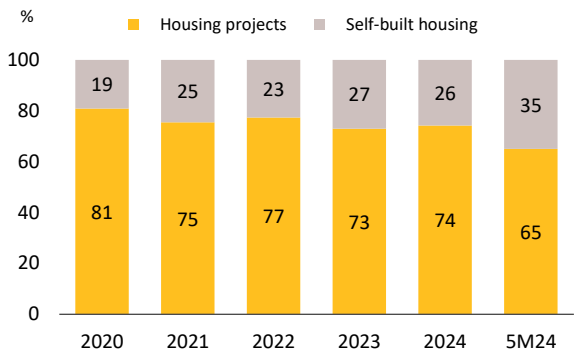


Source: Real Estate Information Center (REIC)

1/ ที่มา: กระทรวงการคลัง

ตลาดที่อยู่อาศัยจะมีทั้งประเภทที่ปลูกสร้างเอง (Self-built housing) และโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing project) (ภาพที่ 3) **โดยที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่า 70% จะอยู่ในประเภทหลัง** ด้านมูลค่าตลาดเฉลี่ยแต่ละปีอยู่ที่ประมาณ 4.5-5.0 แสนล้านบาท **ผู้ประกอบการรายใหญ่ (ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ) และบริษัทในเครือครองส่วนแบ่งตลาด 70-80% ทั้งด้านจำนวนและมูลค่าโครงการ** (ตารางที่ 1) เนื่องจากมีความสามารถในการบริหารต้นทุนได้ดีกว่าผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก เช่น มีการซื้อที่ดินสะสมไว้ต่อเนื่อง ทำให้ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในมือมีมาก และมีต้นทุนการพัฒนาโครงการต่ำกว่า อีกทั้งสามารถพัฒนาที่ดินได้พร้อมกันหลายโครงการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) นอกจากนี้ ยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจทำให้ได้รับความเชื่อถือจากผู้ซื้อ

Figure 3: Proportion of New Housing Units in the BMR



Source: Bank of Thailand (BOT)

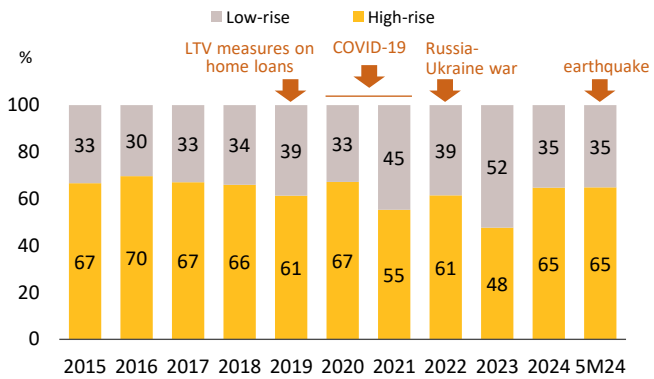
Table 1: Developers' Market Share in the BMR

Year	Number of units (%)		Value (%)	
	Large developers	Others*	Large developers	Others*
2020	69	31	72	28
2021	74	26	81	19
2022	78	22	82	18
2023	79	21	83	17
2024	74	26	82	18
1H25	79	21	81	19

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

ช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2558-2567) ที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) โดยครองส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย 60-70% ของจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม[2/] ทั้งหมด (ภาพที่ 4) เป็นผลจากราคาที่ดินในทำเลศักยภาพปรับขึ้นต่อเนื่องและมีพื้นที่เหลือน้อย ประกอบกับการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT และ BTS) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทำให้การพัฒนาโครงการแนวสูงตามแนวรถไฟฟ้าเป็นที่นิยมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดรุนแรงของ COVID-19 (ปี 2564 และ 2565) ทำให้ผู้ซื้อปรับพฤติกรรมโดยเลือกซื้อบ้านแนวราบที่มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อรองรับการใช้ชีวิตที่บ้านมากขึ้น เมื่อผนวกกับนักท่องเที่ยวต่างชาติลดลงจากการปิดประเทศ ผู้ประกอบการจึงหันมาพัฒนาโครงการแนวราบมากขึ้นเพื่อสนองตอบผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง และชะลอการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม ส่งผลให้คอนโดมิเนียมสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่มีสัดส่วนต่ำกว่าบ้านแนวราบเป็นครั้งแรกในปี 2566

Figure 4: Proportion of New Housing Units in BMR, by Segment



Source: BOT
Note: The number of new housing units in the BMR is from the Real Estate Information Center (REIC) at the Government Housing Bank. In the case of houses on housing projects, developers file the request for house registration numbers, even if the construction is still not complete or not sold. Registration numbers for apartments and condominiums are obtained from the Department of Land, Ministry of Interior.

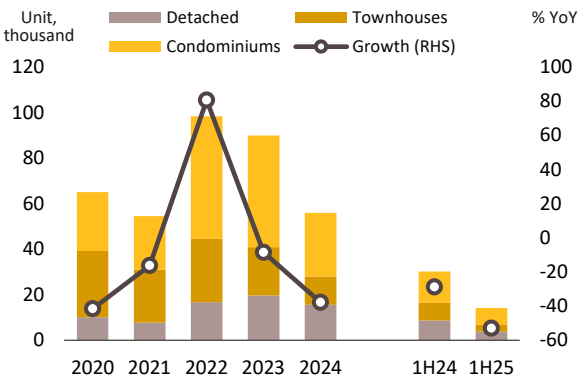
2/ ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) รวบรวมจากข้อมูลการขอเลขที่บ้านจากสำนักงานเขตในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในกรณีที่เป็นบ้านในโครงการจัดสรร ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ขอเลขที่บ้าน แม้จะยังก่อสร้างไม่เสร็จ หรือยังไม่มีผู้ซื้อก็ตาม (ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์) ส่วนข้อมูลอาคารชุดรวบรวมจากกรมที่ดิน

สถานการณ์ที่ผ่านมา

ปี 2567 ตลาดที่อยู่อาศัยเผชิญแรงกดดันจากภาวะเศรษฐกิจเติบโตในอัตราต่ำ (2.7% จากปี 2566) ขณะที่กำลังซื้อในประเทศฟื้นตัวในวงจำกัดจากค่าครองชีพที่ปรับสูงขึ้น ผนวกกับปัญหาหนี้ครัวเรือน (88.4% ของ GDP) ที่ลดทอนกำลังซื้อของประชาชนบางกลุ่ม และดอกเบี้ยนโยบายที่ระดับสูงสุดในรอบ10 ปี (2.5%) ปัจจัยข้างต้น ทำให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังด้านการใช้จ่ายมากขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับกลางลงมา โดยผู้บริโภคบางส่วนชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์เนื่องจากเป็นภาระผูกพันระยะยาว ขณะที่บางส่วนมีคุณภาพเครดิตด้อยลงสะท้อนจากอัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่สูงถึง 50-60% โดยเฉพาะกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท (ที่มา: ธปท.) ทางการจึงเร่งออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านตลาดที่อยู่อาศัย อาทิ ลดค่าจดทะเบียนการโอนจาก 2% เหลือ 0.01% และค่าจดจำนองจาก 1% เหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาทจากเดิม 3 ล้านบาท (มีผล 9 เมษายน 2567 - 31 ธันวาคม 2567) ลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ปลูกสร้างบ้าน (มีผล 9 เมษายน 2567 - 31 ธันวาคม 2568) และผ่อนคลายเกณฑ์ LTV ทำให้สามารถกู้ได้สูงสุด 110% ของราคาบ้าน[3/] รวมถึงการปรับลดดอกเบี้ยนโยบายเป็นครั้งแรกในรอบกว่า 4 ปีในเดือนตุลาคมเพื่อบรรเทาภาระหนี้ อุปสงค์ที่ซบเซาทำให้ผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเร่งปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงและรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น (อาทิ การพัฒนาโครงการในระดับราคาที่ตรงกับกำลังซื้อจริง การลดจำนวนยูนิตในแต่ละโครงการเพื่อควบคุมต้นทุนและสต็อก รวมถึงการเพิ่มความยืดหยุ่นในการออกแบบผลิตภัณฑ์และเงื่อนไขการขาย ซึ่งรวมถึงการให้ส่วนลดหรือโปรโมชั่นที่หลากหลาย) ขณะที่ผู้ประกอบการบางรายชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่เพื่อระบายสต็อกบ้านคงค้าง **โดยสถานการณ์ที่อยู่อาศัยปี 2567 สรุปได้ดังนี้**

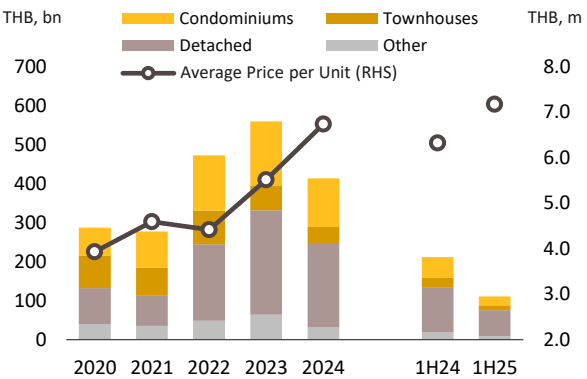
- **ยอดเปิดขายโครงการใหม่อยู่ที่ 55,915 ยูนิต ลดลง -37.8% จากปี 2566** (ภาพที่ 5) โดยโครงการที่เปิดใหม่ 50% เป็นคอนโดมิเนียม รองลงมา คือ บ้านเดี่ยว (28%) และทาวน์เฮ้าส์ (22%) **ด้านมูลค่าโครงการโดยรวมอยู่ที่ 3.8 แสนล้านบาท ลดลง -22.9%** (ภาพที่ 6) โดยผู้ประกอบการมีความระมัดระวังมากขึ้นในการพัฒนาโครงการใหม่ทั้งด้านทำเลและกลุ่มเป้าหมาย เพื่อลดความเสี่ยงจากพื้นที่ที่มีอุปทานคงค้างจำนวนมากหรือมีการแข่งขันสูง เมื่อพิจารณาตามประเภท พบว่าคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮาส์เปิดตัวลดลงจากปี 2566 -43.0% และ -41.5% ตามลำดับ ส่วนบ้านเดี่ยวลดลง -20.8% นอกจากนี้ โครงการที่เปิดขายส่วนใหญ่เป็นโครงการระดับกลางบนขึ้นไปซึ่งมีเป้าหมายหลักเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อและเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เนื่องจากได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวน้อยกว่าลูกค้าทั่วไป ส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิตปรับสูงขึ้นเป็น 6.7 ล้านบาท จาก 5.5 ล้านบาทปี 2566

Figure 5: New Supply



Source: AREA

Figure 6 : Value of New Supply and Average Price per Unit

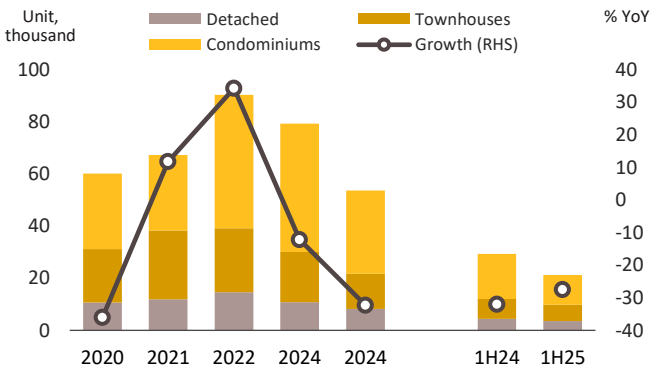


Source: AREA
Note: Value of new supply is defined as the value of detached houses, duplexes, townhouse, shophouses, condominiums and land subdivisions.

3/ ปี 2567 ธนาคารแห่งประเทศไทยผ่อนคลายมาตรการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan-to-Value: LTV) เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อของผู้ซื้อบ้าน ดังนี้ (1) ผู้ซื้อบ้านหลังแรกราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท กู้ได้สูงสุด 110% ของมูลค่าหลักประกัน (วงเงินกู้ 100% สำหรับซื้อบ้าน และอีก 10% สำหรับค่าตกแต่ง) และ (2) ปรับลดเงินดาวน์ขั้นต่ำสำหรับบ้านราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป เหลือเพียง 10% จากเดิม 20% (3) ผ่อนปรนเกณฑ์การนับจำนวนสัญญากรณี "กู้ร่วม" โดยไม่ถือเป็นผู้กู้ซ้ำ หากผู้กู้ร่วมไม่มีชื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย และเป็นการกู้เพื่อช่วยเหลือกันในครอบครัว

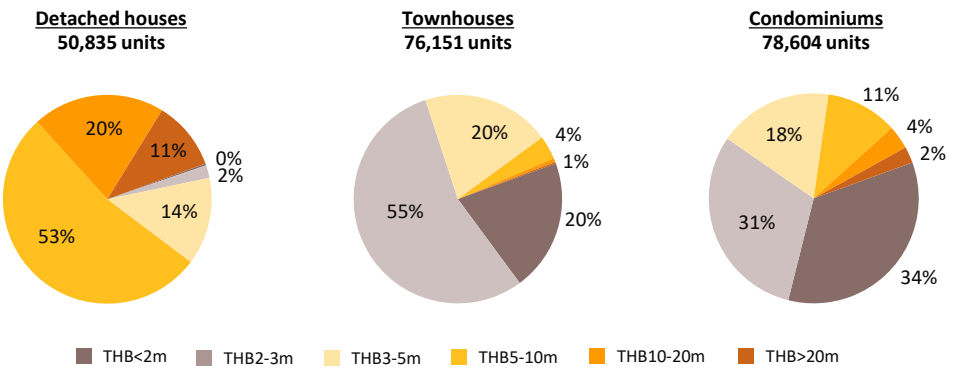
- **ยอดขายที่อยู่อาศัยอยู่ที่** 53,705 **หน่วย ลดลง** -32.3% **เมื่อเทียบกับปี** 2566 **(ภาพที่** 7) โดยยอดขายคอนโดมีเนียมปรับลดในอัตรามากสุด -35.2% ขณะที่ทาวน์เฮ้าส์ -29.5% และบ้านเดี่ยว -23.7% ผลจากกำลังซื้อมีความเปราะบางโดยเฉพาะผู้มีรายได้ระดับกลางลงมาที่มีภาระหนี้สูง จึงลดทอนความสามารถในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัยปรับสูงขึ้นในอัตรา 5.0-10.0% ตามต้นทุนที่ขยับขึ้น **ส่งผลให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสม** (Cumulative unsold units) **เพิ่มขึ้น** 0.3% **จากปี** 2566 **ที่ระดับ** 205,590 **ยูนิต** (ตารางที่ 2) โดย 53% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมดเป็นที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม (ภาพที่ 8)

Figure 7: Units Sold



Source: AREA

Figure 8: Cumulative Total of Unsold Units, by Segment
(as of 2024)



Source: AREA

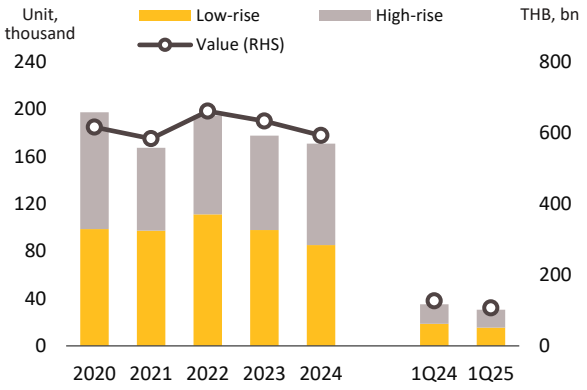
Table 2: Unsold Units, by Price

	2020	2021	2022	2023	2024	1H25
Detached houses						
THB< 2m	239	198	179	159	144	141
THB2-3m	929	1,391	824	872	1,003	918
THB3-5m	12,597	9,657	7,332	6,581	6,895	7,418
THB5-10m	16,808	16,434	18,885	23,085	26,952	26,304
THB10-20m	4,242	3,414	5,580	8,717	10,417	10,670
THB>20m	2,046	1,596	1,849	4,088	5,424	5,469
Total units	**36,861**	**32,690**	**34,649**	**43,502**	**50,835**	**50,920**
Townhouses						
THB< 2m	20,563	17,239	14,128	14,736	15,566	14,109
THB2-3m	35,910	35,348	38,600	42,051	41,937	40,813
THB3-5m	16,422	16,700	19,820	17,668	15,224	14,620
THB5-10m	1,828	2,180	2,088	2,181	2,786	2,486
THB10-20m	254	396	542	502	450	544
THB>20m	76	82	167	169	188	167
Total units	**75,053**	**71,945**	**75,345**	**77,307**	**76,151**	**72,739**
Condominiums						
THB< 2m	36,940	31,685	31,682	27,779	27,087	24,902
THB2-3m	26,722	25,069	25,588	28,285	24,151	21,891
THB3-5m	12,760	14,317	15,889	15,213	13,859	12,408
THB5-10m	9,998	10,098	8,197	7,902	8,691	7,564
THB10-20m	2,861	2,489	2,500	3,116	2,853	2,592
THB>20m	1,560	1,655	1,819	1,905	1,963	1,828
Total units	**90,841**	**85,313**	**85,675**	**84,200**	**78,604**	**71,185**
Grand Total units	**202,755**	**189,948**	**195,669**	**205,009**	**205,590**	**194,844**

Source: AREA

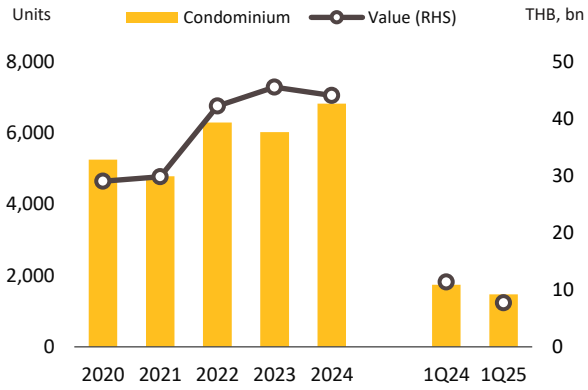
- **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยรวมทั้งสิ้น 171,093 ยูนิต ลดลง -3.8% เมื่อเทียบกับปี 2566 คิดเป็นมูลค่าลดลง 6.5%** (ภาพที่ 9) โดยยอดโอนบ้านแนวราบลดลง -12.9% ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 26% ของยอดโอนทั้งหมด) ลดลง -16.9% บ้านเดี่ยว (สัดส่วน 15%) ลดลง -7.6% และบ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 9%) ลดลง -8.8% สำหรับคอนโดมิเนียม (สัดส่วนการโอนสูงสุด 50% ใกล้เคียงกับบ้านแนวราบเป็นครั้งแรกในรอบ 4 ปี) มียอดโอนเพิ่มขึ้น 7.4% แรงหนุนจาก (i) การเร่งโอนกรรมสิทธิ์ก่อนสิ้นสุดบางมาตรการในช่วงสิ้นปี 2567 และ (ii) การโอนกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติเพิ่มขึ้น 13.3% ที่ระดับ 6,821 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 44,103 ล้านบาท (-3.2% จากปี 2566) ซึ่งกลุ่มผู้ซื้อหลักยังคงเป็นชาวจีน (นิยมซื้อคอนโดมีเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่าเมืองท่องเที่ยว) รองลงมา ได้แก่ พม่า ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา และอินเดีย (ภาพที่ 10)

Figure 9: Housing Transferred in BMR



Source: Department of Land, REIC
Note: *Low-rise housing includes detached houses, townhouses, duplex and shophouse. High-rise is condominium.

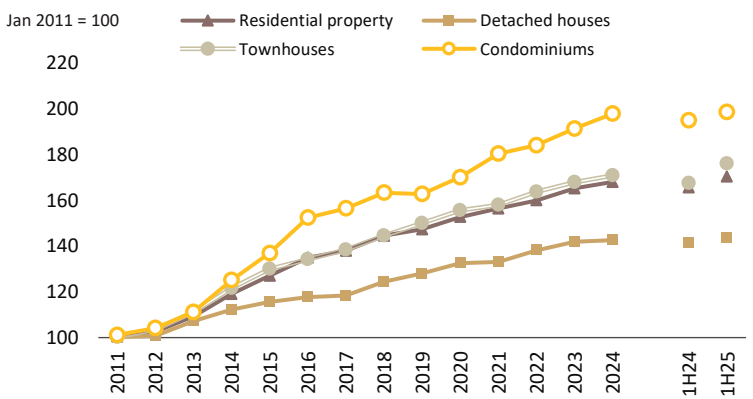
Figure 10: Condominium Transfers of Foreigners in BMR



Source: REIC
Note: Foreigner or a foreign juristic person Able to ownership condominium units in the ratio not more than 49% of the total saleable area in each condominium registered as a condominiumunder Section 19 bis, which is amended by the Condominium Act (No. 4) B.E. 2551 (2008).

- **ราคาที่อยู่อาศัยปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง** สะท้อนจากดัชนีราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมเพิ่มขึ้น 1.9% จากปี 2566 (ภาพที่ 11) โดยปัจจัยสำคัญที่ผลักดันราคาสูงขึ้นมาจากการขยับขึ้นของต้นทุนพัฒนาโครงการโดยเฉพาะราคาที่ดินในทำเลศักยภาพ ตลอดจนราคาวัสดุก่อสร้างและค่าจ้างแรงงานที่อยู่ในช่วงขาขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการปรับเพิ่มราคาขายเพื่อสะท้อนต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ต้องบริหารจัดการโครงการด้วยความระมัดระวังเพื่อรักษาระดับอุปสงค์ในตลาดในยามที่เศรษฐกิจฟื้นตัวช้า เมื่อพิจารณาแยกตามประเภท พบว่าดัชนีราคาคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นมากสุดที่ 3.4% จากปี 2566 ส่วนดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 1.7% และ 0.6% ตามลำดับ

Figure 11: Housing Price Index



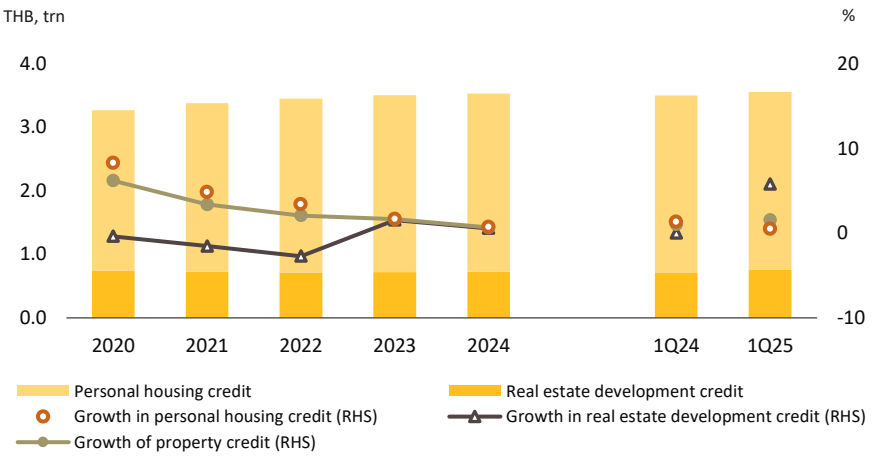
Source: BOT
Note: Housing price index is calculated from 17 commercial banks registered in Thailand and located in the BMR.

- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ขยายตัว** 0.7% **จากปี** 2566 **ต่ำสุดในรอบ** 22 **ปี** (ภาพที่ 12) แบ่งเป็น

  - **สินเชื่อผู้ประกอบการ** (Pre-finance loans) ขยายตัวเพียงเล็กน้อย 0.6% สะท้อนความระมัดระวังของผู้ประกอบการและสถาบันการเงินในการพัฒนาโครงการใหม่ โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่เน้นพัฒนาโครงการขนาดเล็กหรือเฟสย่อยที่สามารถบริหารความเสี่ยงด้านยอดขายและสภาพคล่องได้ดี เมื่อผนวกกับการแข่งขันในตลาดที่รุนแรงขึ้น ผู้ประกอบการบางกลุ่มจึงเลือกใช้แหล่งทุนจากภายใน (Internal funding) แทนการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการบริหารต้นทุนเงินทุน ทำให้สินเชื่อ Pre-finance ขยายตัวได้จำกัด

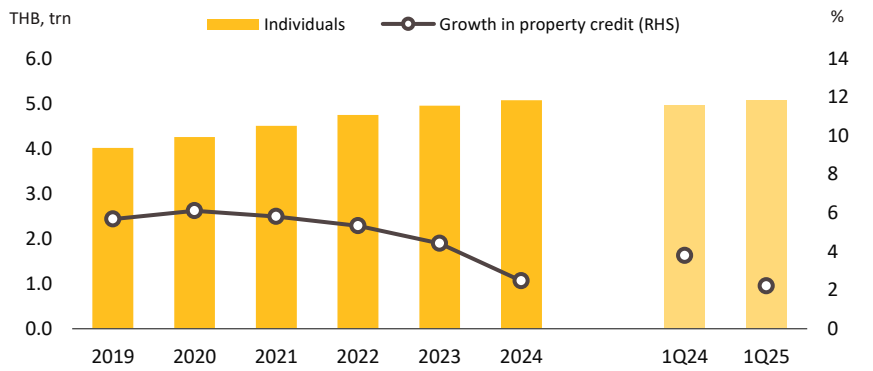
  - **สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล** (Post-finance loans) **ขยายตัว** 0.7% จากความต้องการสินเชื่อของผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางบนขึ้นไปที่เร่งใช้ประโยชน์จากมาตรการกระตุ้นที่อยู่อาศัย ซึ่งภาครัฐขยายเพดานครอบคลุมระดับราคาที่สูงขึ้นเพื่อกระตุ้นอุปสงค์จากลูกค้ากลุ่มดังกล่าว โดยเฉพาะผู้ซื้อบ้านหลังแรกหรือต้องการลงทุนระยะยาว ขณะที่ผู้ขอกู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท จะเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางลงมาซึ่งถูกกดดันจากภาระหนี้ครัวเรือนสูง จึงมีความสามารถในการขอกู้ลดลง และมีอัตราการปฏิเสธสินเชื่อสูงขึ้น สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลของสถาบันการเงินทั้งระบบ[4/] ขยายตัว 2.2% (ภาพที่ 13)

Figure 12: Property Credit Outstanding (Nationwide)



Source: BOT
Note: Property credit outstanding (in accordance with international standards, this consists of Thai commercial banks and excludes branch offices abroad, and foreign bank branches) is the total outstanding loans at the end of the reporting date.

Figure 13: Outstanding Mortgage Loans to Individuals (Nationwide)



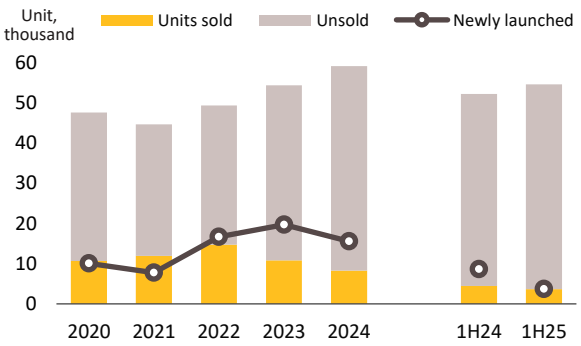
Source: REIC
Note: Loans to individuals collected from commercial banks, finance companies, credit fonciers, the GHB, the GSB, life insurance companies, and the National Housing Authority.

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

- **สถานการณ์ที่อยู่อาศัยแยกรายประเภทปี** 2567

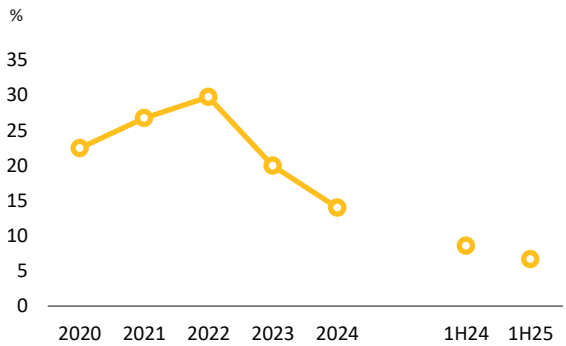
  - **บ้านเดี่ยว** (Detached houses): มี***ยูนิตเปิดขายใหม่*** 15,603 ยูนิต ลดลง -20.8% เมื่อเทียบกับปี 2566 ผลจากมีการเร่งเปิดโครงการใหม่จำนวนมากในปี 2565-2566 เพื่อตอบรับความต้องการของลูกค้าระดับกลางบน-บนที่กำลังซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี ทั้งนี้ ผู้ประกอบการเน้นพัฒนาโครงการที่มีจำนวนยูนิตน้อยลงแต่มีราคาขายเฉลี่ยสูงขึ้น และให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทั้งด้านต้นทุนก่อสร้างและความสามารถในการขาย โดยออกแบบโครงการให้มีความยืดหยุ่นสามารถเปิดขายเป็นรายเฟส (Phase) เพื่อควบคุมกระแสเงินสดและสอดรับกับภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้อต่อการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัย ด้าน***ยูนิตขายได้*** มีจำนวน 8,271 ยูนิต ลดลง -23.7% ส่งผลให้ ***ยูนิตเหลือขายสะสม*** เพิ่มขึ้น 16.9% จากปี 2566 โดยมี***อัตราการดูดซับ*** *(Absorption rate)* ที่ 14%

Figure 14: Total Supply and Newly Launched Units – Detached Houses



Source: AREA, Krungsri Research

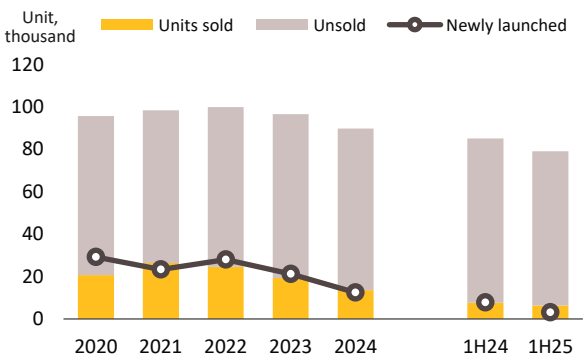
Figure 15: Absorption Rate* – Detached Houses



Source: AREA, Krungsri Research
Note: *The absorption rate is calculated by dividing the units sold by total supply or % sold of total.

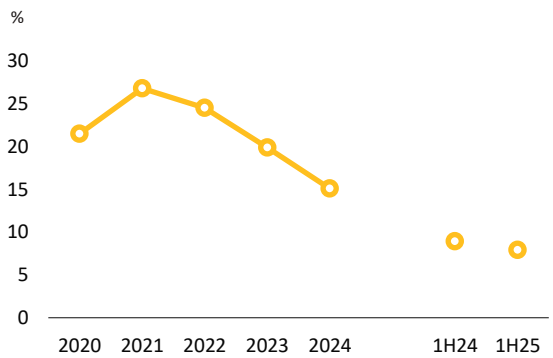
- **ทาวน์เฮ้าส์** (Townhouses): ชะลอลงต่อเนื่องทั้งฝั่งอุปทานและอุปสงค์ สะท้อนจาก ***ยูนิตเปิดขายใหม่*** อยู่ที่ 12,381 ยูนิต ลดลงถึง -41.5% จากปี 2566 ขณะที่***จำนวนยูนิตขายได้*** อยู่ที่ 13,537 ยูนิต ลดลง -29.5% ตามกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (รายได้ระดับกลางลงมา) ที่เปราะบางลง และมีข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ ด้าน***ยูนิตเหลือขาย*** อยู่ที่ 76,151 ยูนิต ลดลง -1.5% ส่งผลให้สต็อกสะสมลดลง แม้***อัตราดูดซับ***ยังอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำที่ 15%

Figure 16: Total Supply and Newly Launched Units – Townhouses



Source: AREA, Krungsri Research

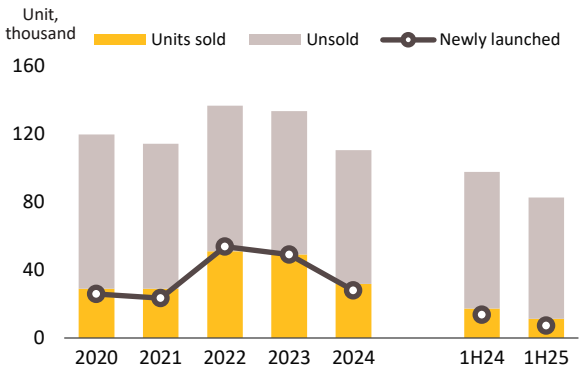
Figure 17: Absorption Rate* – Townhouses



Source: AREA, Krungsri Research
Note: *The absorption rate is calculated by dividing the units sold by total supply or % sold of total.

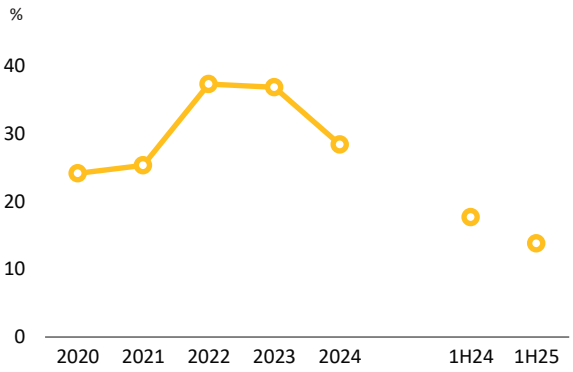
- **คอนโดมิเนียม** (Condominiums): ***ยูนิตเปิดขายใหม่*** อยู่ที่ 27,931 ยูนิต ลดลง -43.0% จากปี 2566 ขณะที่***ยูนิตขายได้*** อยู่ที่ 31,897 ยูนิต ลดลง -35.2% โดยผู้ประกอบการเพิ่มความระมัดระวังในการลงทุนเปิดโครงการแนวสูง เนื่องจากมีความไม่แน่นอนด้านกำลังซื้อ ด้านกำลังซื้อจากชาวต่างชาติแม้จะปรับดีขึ้น แต่ยังไม่กลับสู่ระดับก่อนวิกฤติ COVID-19 อย่างไรก็ตาม ***ยูนิตเหลือขายสะสม*** ลดลง -4.7% จากปี 2566 โดยอยู่ที่ระดับ 80,234 ยูนิต จากการเร่งระบายสต็อกโดยเฉพาะทำเลใกล้แนวรถไฟฟ้าและโครงการที่มีระดับราคาสอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภค ด้าน***อัตราการดูดซับ*** (Absorption rate) อยู่ที่ 28% ลดลงจาก 37% ปี 2566 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการแข่งขันรุนแรงด้านโปรโมชั่นและส่วนลด ทำให้ผู้บริโภคใช้เวลาตัดสินใจซื้อนานขึ้น

Figure 18: Total Supply and Newly Launched Units – Condominiums



Source: AREA, Krungsri Research

Figure 19: Absorption Rate – Condominiums



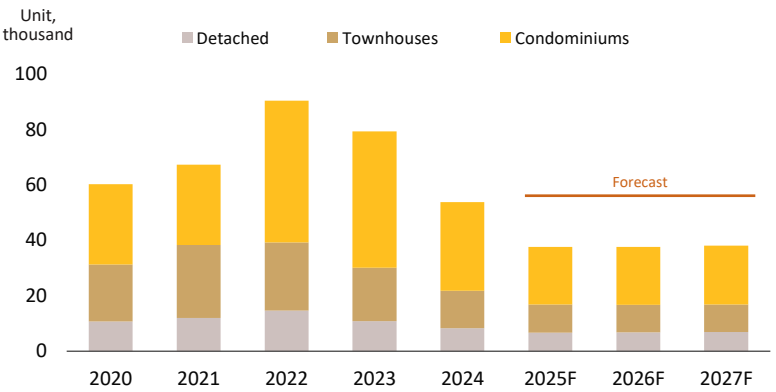
Source: AREA, Krungsri Research
Note: *The absorption rate is calculated by dividing the units sold by total supply or % sold of total.

แนวโน้มอุตสาหกรรม

ปี 2568 ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเผชิญแรงกดดันจากหลายปัจจัย ได้แก่ ***(1) เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตชะลอลงที่ระดับ 2.1% เทียบกับ 2.5% ปี 2567*** ผลจากสงครามการค้าโลกที่รุนแรง ส่งผลต่อภาคการผลิตและการค้าของไทย อาจทำให้บางธุรกิจประสบปัญหา ขณะที่ภาคท่องเที่ยวอาจต้องใช้เวลานานกว่าที่คาดไว้ในการฟื้นสู่ระดับก่อนCOVID-19 ***(2) หนี้ครัวเรือนทรงตัวสูงต่อเนื่อง*** ลดทอนความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้ารายได้ระดับกลาง-ล่าง หรือผู้ซื้อบ้านระดับราคา 5 ล้านบาทลงมา ส่งผลให้สถาบันการเงินขยายสินเชื่อได้จำกัด เนื่องจากคุณภาพเครดิตของผู้ขอสินเชื่อไม่สอดคล้องกับเกณฑ์ที่กำหนด และ ***(3) กำลังซื้อจากชาวต่างชาติมีแนวโน้มชะลอลง*** ผลจากเศรษฐกิจโลกมีความไม่แน่นอน ทำให้ชาวต่างชาติมีแนวโน้มชะลอการใช้จ่าย ส่งผลให้การเดินทางท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนและทำธุรกิจปรับลดลง สะท้อนจากนักท่องเที่ยวต่างชาติช่วง 6 เดือนแรกของไทย (มกราคม-มิถุนายน) ลดลง -4.7% YoY โดยเฉพาะชาวจีน (-34.1% YoY) ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ (คอนโดมิเนียม) สูงสุด (เฉลี่ย 60% ในช่วงปี 2561-2562) เมื่อเทียบกับชาวต่างชาติทั้งหมด ทั้งยังมีความอ่อนไหวด้านความปลอดภัยและเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่เกิดในช่วงปลายเดือนมีนาคมที่ผ่านมา จึงมีการชะลอ/เลื่อนการตัดสินใจซื้อ/ โอนกรรมสิทธิคอนโดมิเนียมออกไประยะหนึ่ง **โดยแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2568 สรุปได้ดังนี้**

- **ช่วงครึ่งปีแรก ตลาดที่อยู่อาศัยเผชิญภาวะอุปสงค์ซบเซาต่อเนื่อง** สะท้อนจากยอดขายรวมอยู่ที่ 21,322 ยูนิต ลดลง -27.4% YoY (ภาพที่ 7) ขณะที่ผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่เพื่อระบายสต็อคคงค้าง จึงมีโครงการใหม่เปิดขายเพียง 14,182 ยูนิต ลดลง -52.9% YoY และเป็นการลดลงในทุกเซกเมนต์ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์ ลดลงถึง -60.1% YoY บ้านเดี่ยว -57.0% YoY และคอนโดมิเนียมซึ่งถูกกดดันจากความไม่เชื่อมั่นด้านความปลอดภัยในอาคารสูงหลังเกิดเหตุแผ่นดินไหว มียอดเปิดโครงการใหม่ลดลง -46.3% YoY (ภาพที่ 5) ภาวะตลาดที่เปราะบาง ทำให้ภาครัฐเร่งออกมาตรการ (ได้แก่ การผ่อนคลายเกณฑ์ LTV[5/] และการลดค่าธรรมเนียมโอนและจดจำนอง[6/]) เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ
- **ช่วงที่เหลือของปี ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มชะลอลงต่อเนื่อง ท่ามกลางปัจจัยลบรุมเร้า** ทั้งความตึงเครียดในภาคการค้าโลกที่รุนแรง ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยชะลอตัว และปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ไม่สามารถแก้ไขได้ในเวลาอันสั้น จะกระทบความเชื่อมั่นทำให้ผู้ซื้อบางส่วนชะลอการตัดสินใจเพื่อดูสถานการณ์ระยะหนึ่ง โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิตซึ่งเป็นกลุ่มที่ผู้ประกอบการเปิดขายมากที่สุดมาโดยตลอด สำหรับมาตรการกระตุ้นภาครัฐอาจช่วยหนุนการตัดสินใจซื้อได้ไม่มากนัก เนื่องจากผู้บริโภคยังมีความกังวลด้านรายได้ในอนาคต เมื่อผนวกกับกำลังซื้อชาวต่างชาติมีแนวโน้มชะลอลงในวงกว้างจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะผู้ต้องการซื้อเพื่อลงทุน **ส่งผลให้ทั้งปี 2568 ยอดขายที่อยู่อาศัยจะหดตัว** -30.0% **เมื่อเทียบกับปี 2567 (ภาพที่ 20) ขณะที่จำนวนโครงการเปิดใหม่ลดลง** -35.0% **(ภาพที่ 21)**

Figure 20: Units Sold



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

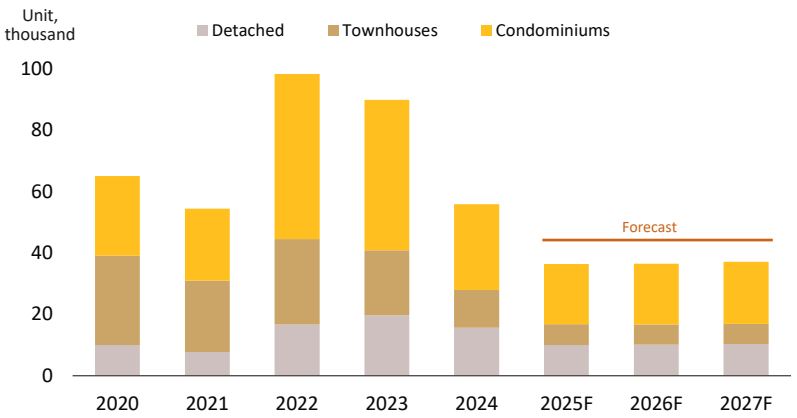
5/ อนุญาตให้กู้ได้ 100% สำหรับบ้านหลังแรกมูลค่าเกิน 10 ล้านบาท และบ้านหลังที่สองมูลค่าไม่เกิน 10 ล้านบาท (มีผล 1 พฤษภาคม 2568 - 30 มิถุนายน 2569)

6/ มาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมสำหรับที่อยู่อาศัยเหลือ 0.01% โดย (1) การลดค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์จาก 2% เหลือ 0.01% และ (2) การลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากเดิม 1% เหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยสร้างใหม่และมือสองที่มีวงเงินจำนองไม่เกิน 7 ล้านบาทต่อสัญญา ทั้งนี้ ผู้มีสิทธิ์ต้องเป็นบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย มีผลตั้งแต่วันที่ประกาศในราชกิจจานุเบกษาจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2568

ปี 2569-2570 วิจัยกรุงศรีคาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยจะกระเตื้องขึ้นเล็กน้อย สรุปได้ดังนี้

- **การเปิดตัวโครงการใหม่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 0.5-1.5% ต่อปีหรือประมาณ 37,000 ยูนิตต่อปี** หรือประมาณ 1 ใน 3 ของช่วงก่อน COVID-19 ซึ่งมีการเปิดตัวเฉลี่ย 110,000 ยูนิตต่อปี (ปี 2560–2562) โดยผู้ประกอบการมีแนวโน้มเร่งระบายสต็อกโครงการบ้านพร้อมอยู่ และระมัดระวังการพัฒนาโครงการใหม่ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่เอื้ออำนวย อย่างไรก็ตาม คาดว่าการเปิดตัวโครงการใหม่จะกระจุกอยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีฐานะการเงินมั่นคง สามารถบริหารความเสี่ยงตามความผันผวนของเศรษฐกิจ ปรับแผนธุรกิจได้รวดเร็วตามความต้องการของผู้บริโภค และต้องการกระตุ้นตลาดเพื่อรักษาการเติบโต ด้านผู้ประกอบการรายกลางและเล็กมีแนวโน้มชะลอแผนลงทุนหรือมุ่งพัฒนาโครงการขนาดเล็กเพื่อลดความเสี่ยง สำหรับโครงการเปิดใหม่จะมีทั้งแนวราบและแนวสูงในทำเลที่มีศักยภาพการเติบโต (เช่น มีการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน หรือทำเลที่รัฐมีแผนลงทุนในอนาคต) เพื่อรองรับกลุ่มผู้มีกำลังซื้อจริงและกลุ่มระดับบน มักเป็นโครงการขนาดไม่ใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการต้นทุนและดูแลคุณภาพการส่งมอบ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการมีแนวโน้มปรับกลยุทธ์การขาย เช่น พัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายเฉพาะ (เช่น กลุ่มคนทำงาน กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มลูกค้าพรีเมียม และกลุ่มต่างชาติ) รวมถึงปรับโครงสร้างพอร์ตด้วยบ้านแนวราบและลักชัวรี และควบคุมต้นทุนด้วยการลดการเปิดโครงการใหม่ในทำเลที่มีความเสี่ยงสูง ตลอดจนการใช้เทคโนโลยีในการขายและบริการหลังการขาย เช่น Virtual Tour และระบบจองออนไลน์

Figure 21: New Units



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

- **ยอดขายมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 0.2-1.0% ต่อปี** โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก ***(1) การฟื้นตัวอย่างช้า ๆ ของเศรษฐกิจไทย*** (เฉลี่ย 1.5-2.0% ต่อปี) โดยแรงขับเคลื่อนจะมาจากการลงทุนภาครัฐต่อเนื่องตามแผนงานจะหนุนให้เกิดการจ้างงานและรายได้ ขณะที่ภาคท่องเที่ยวมีแนวโน้มฟื้นตัวจากการเข้ามาของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ระดับ 41 ล้านคนภายในปี 2570 ส่งผลให้กำลังซื้อในประเทศมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้น เมื่อรวมกับมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐซึ่งยังมีผลบังคับใช้ในบางมาตรการ จะช่วยส่งเสริมความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นบ้าง ***(2) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมโดยเฉพาะรถไฟฟ้าที่ขยายสู่เส้นทางรอบเมือง*** อาทิ รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย–มีนบุรี) และสายสีแดงเข้ม (ส่วนต่อขยายจากรังสิตถึงมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รังสิต) จะเพิ่มการเข้าถึงพื้นที่ใหม่ๆ และกระตุ้นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในทำเลแนวรถไฟฟ้าและบริเวณใกล้เคียง ซึ่งรวมถึงแถบชานเมือง เพิ่มความสะดวกสบายแก่ผู้บริโภคยุคใหม่ที่ต้องการความสะดวกในการเดินทาง และ ***(3) การเพิ่มขึ้นของชาวต่างชาติ (Expatriates) ที่เข้ามาพำนักระยะยาวในไทย*** ทั้งกลุ่มที่มาทำงาน กลุ่มนักลงทุน รวมถึงกลุ่มที่ย้ายฐานการผลิตมาจากต่างประเทศเพื่อหลีกเลี่ยงความตึงเครียดทางการค้า และกลุ่มผู้เกษียณอายุ จะทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยระดับกลางถึงบน ทั้งในรูปแบบการเช่าระยะยาวและการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ซึ่งจะเป็นแรงหนุนสำคัญต่อยอดขาย **โดยแนวโน้มที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท มีดังนี้**

- **โครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์)**:
  - **บ้านเดี่ยว - คาดยอดขายจะทยอยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป** เนื่องจากตอบโจทย์กลุ่ม Real Demand ที่มีกำลังซื้อ ซึ่งต้องการพื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิต ความเป็นส่วนตัว และความปลอดภัย โดยเฉพาะหลังเหตุแผ่นดินไหวรุนแรงในเดือนมีนาคม 2568 ทำให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจบ้านแนวราบมากขึ้น นอกจากนี้ การพัฒนาเครือข่ายเส้นทางรถไฟฟ้าที่มีความเชื่อมโยงกัน ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยกระจายไปในทำเลที่ไม่ต้องอยู่ใกล้แหล่งงานแบบเดิม เช่น บ้านในเขตชานเมืองที่มีราคาจับต้องได้ ด้านผู้ประกอบการมีการปรับรูปแบบการพัฒนา โดยให้ความสำคัญกับพื้นที่ที่ตอบโจทย์วิถีชีวิตสมัยใหม่ที่เน้นความยืดหยุ่นในการใช้พื้นที่ เช่น พื้นที่ทำงานแบบ Home Office ห้องนอนชั้นล่างสำหรับผู้สูงวัย หรือครัวขนาดใหญ่ที่เชื่อมต่อกับพื้นที่สังสรรค์ ด้านการเลือกทำเลมีแนวโน้มกระจายไปยังโซนรอบนอกที่มีศักยภาพ อาทิ กรุงเทพฯ ฝั่งตะวันออก (ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่) บางนา-กิ่งแก้ว กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (รามอินทรา-วัชรพล และรังสิต) กรุงเทพฯ ฝั่งตะวันตก (ราชพฤกษ์-พุทธมณฑล) โดยเฉพาะทำเลใกล้โรงเรียนนานาชาติ และโรงพยาบาลเอกชน จะสามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายที่เป็นครอบครัวรุ่นใหม่ในกลุ่มนักธุรกิจหรือผู้บริหาร
  - **ทาวน์เฮ้าส์ - ยอดขายมีแนวโน้มทรงตัว** เนื่องจากมีอุปทานเหลือขายเกือบ 40% ของที่อยู่อาศัยเหลือขายทั้งหมด (ปี 2567) โดยเฉพาะทาวน์เฮ้าส์ราคา 2-3 ล้าน (สัดส่วน 55% ของทาวน์เฮ้าส์เหลือขายทั้งหมด) ประกอบกับลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับกลางลงมาซึ่งถูกกดดันจากปัญหาหนี้ครัวเรือน จึงมีแนวโน้มระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น ขณะที่ความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงินปรับลดลง ด้านผู้ประกอบการรายใหญ่จะสามารถประคองธุรกิจให้เติบโตต่อไปได้ ขณะที่รายกลาง-เล็กจะเผชิญการแข่งขันรุนแรงด้านราคา และบางรายอาจเผชิญปัญหาสภาพคล่อง
- **คอนโดมิเนียม - ยอดขายมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้นเล็กน้อย** เนื่องจากเป็นทางเลือกหลักของการอยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน ซึ่งมีข้อจำกัดด้านที่ดินราคาสูงและหายาก ทำให้การพัฒนาโครงการแนวราบในพื้นที่ใจกลางเมืองจะมีต้นทุนสูงมาก โดยคอนโดมิเนียมจะขยายตัวตามเส้นทางรถไฟฟ้าสายหลักและส่วนต่อขยายซึ่งเชื่อมโยงกันทำให้การเดินทางจากชานเมืองสู่กลางเมืองมีความสะดวกสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ที่เน้นความสะดวกในการเดินทางและการใช้ชีวิตในเมือง คอนโดมิเนียมยังเป็นที่ต้องการของกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อให้เช่า โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่า Gen Z ที่เน้นการเช่ามากกว่าซื้อ นอกจากนี้ กำลังซื้อจากชาวต่างชาติมีแนวโน้มทยอยฟื้นตัวโดยเฉพาะกลุ่มที่ต้องการที่อยู่อาศัยระดับ Luxury และ Super Luxury[7/] ในทำเลใจกลางเมือง หรือริมแม่น้ำเจ้าพระยา และกลุ่มที่ต้องการบ้านหลังที่ 2 เพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์ ทั้งนี้ การจัดทำผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครฉบับปรับปรุงครั้งที่ 4 (คาดว่าจะประกาศใช้ปี 2570) ยังเปิดโอกาสให้มีการพัฒนาคอนโดมิเนียมขนาดกลางถึงสูงได้สะดวกขึ้น เนื่องจากมีการเพิ่มอัตราส่วนการใช้ประโยชน์ที่ดิน (FAR) ของพื้นที่สีส้ม (ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง) ในพื้นที่ชานเมืองและบริเวณที่มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานใหม่ (เช่น ถนนศรีนครินทร์ และถนนรามอินทรา) ขณะที่พื้นที่สีเหลือง (ที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย) มีการขยายออกไปในเขตรอบนอกเมือง จึงสามารถพัฒนาโครงการบ้านแนวราบที่ตอบโจทย์กลุ่มครอบครัวระดับกลางได้มากขึ้น

  อย่างไรก็ตาม คอนโดมิเนียมอาจเผชิญแรงกดดันจากความกังวลด้านความปลอดภัยของอาคารสูง ทำให้ผู้บริโภคบางส่วนสนใจซื้อบ้านแนวราบแทน อีกทั้งคอนโดมิเนียมในพื้นที่รอบนอกยังไม่เป็นที่นิยมเมื่อเทียบกับโครงการแนวราบในทำเลเดียวกัน และบางพื้นที่ยังมีอุปทานคงค้างค่อนข้างสูง (เช่น โซนแจ้งวัฒนะ นนทบุรี และบางนา-สมุทรปราการ) การแข่งขันด้านราคาจึงมีแนวโน้มสูงกว่าพื้นที่อื่น

- **ประเด็นท้าทายที่ธุรกิจต้องปรับตัวในระยะอันใกล้** ได้แก่ (1) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศมีแนวโน้มเปราะบางต่อเนื่อง จึงเป็นข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ (2) ต้นทุนการก่อสร้างมีทิศทางปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะราคาที่ดินในทำเลศักยภาพ และการขาดแคลนแรงงานซึ่งเป็นปัญหาเชิงโครงสร้าง ทำให้ราคาขายต่อยูนิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเร็วกว่ารายได้เฉลี่ยของผู้ซื้อ และ (3) การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์[8/] (Complete Aged Society) จะลดทอนอุปสงค์ที่อยู่อาศัยใหม่บางส่วน ขณะที่ประชากรวัยแรงงานซึ่งเป็นกำลังซื้อหลักในปัจจุบันมีทิศทางเพิ่มขึ้นในอัตราชะลอลง จึงอาจกดดันอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า

7/ คอนโดมิเนียมลักชัวรี (Luxury condominiums) คือ คอนโดมิเนียมราคาตั้งแต่ 250,000 – 349,999 บาทต่อตารางเมตร ส่วนคอนโดมิเนียมที่มีราคาสูงกว่านั้นจัดอยู่ในกลุ่มของคอนโดมิเนียมซูเปอร์ลักชัวรี (Super Luxury condominiums)

8/ สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society หรือ Complete Aged) หมายถึง การมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่าร้อยละ 20 ของประชากรทั้งประเทศ โดยข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ และกระทรวงสาธารณสุข พบว่า ในปี 2567 ประเทศไทยมีผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) ประมาณ 13 ล้านคน หรือ 20.2% ของประชากรไทยทั้งหมด

Box 1 ภูมิทัศน์ของธุรกิจที่เปลี่ยนไปและการปรับตัวของผู้ประกอบการ

ตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเผชิญการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นจากอุปทานสะสมที่อยู่ในระดับสูง และพฤติกรรมผู้บริโภครุ่นใหม่ที่เปลี่ยนแปลงเร็ว ทั้งยังให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิต ความยั่งยืน และความคุ้มค่ามากขึ้น เมื่อผนวกกับภาวะเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศที่มีความไม่แน่นอน ทำให้ผู้ซื้อมีความระมัดระวังในการตัดสินใจมากขึ้น นอกจากนี้ ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ เช่น แผ่นดินไหว ยังกลายเป็นปัจจัยใหม่ที่ผู้บริโภคและผู้พัฒนาต้องคำนึงถึง การออกแบบและก่อสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตจึงมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับมาตรฐานความปลอดภัยและความยืดหยุ่นในการใช้งาน นับเป็นปัจจัยท้าทายที่ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในด้านต่างๆ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ดังนี้

- **ความยั่งยืน** (Sustainability) **และอสังหาริมทรัพย์สีเขียว** การพัฒนาโครงการมีการปรับตัวสู่แนวทางความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น โดยมีองค์ประกอบขับเคลื่อนจาก (i) นโยบายรัฐ เช่น การบังคับใช้มาตรฐานอาคารประหยัดพลังงาน (BEC)[9/] การเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารต่อที่ดิน (Floor Area Ratio: FAR) หรือ FAR Bonus ซึ่งช่วยให้ผู้พัฒนาโครงการสามารถก่อสร้างอาคารที่มีพื้นที่ใช้สอยได้เพิ่มขึ้น และการลดค่าธรรมเนียมขออนุญาตก่อสร้าง (ii) สถาบันการเงินและนักลงทุนต่างประเทศต่างให้ความสำคัญกับเกณฑ์ ESG และคาร์บอนฟุตพรินต์ในการปล่อยสินเชื่อและการประเมินโครงการ และ (iii) ผู้บริโภครุ่นใหม่ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ทำให้ผู้พัฒนาโครงการที่เน้นความยั่งยืนจะมีความได้เปรียบเพิ่มขึ้นทั้งด้านต้นทุนเงินทุน ภาพลักษณ์ และโอกาสทางการตลาด โครงการรุ่นใหม่จึงเน้นการออกแบบที่ลดการใช้พลังงานและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (เช่น ใช้วัสดุก่อสร้างที่ลดคาร์บอน ระบบ Solar Rooftop ระบบกักเก็บพลังงาน การจัดการทรัพยากรน้ำและพลังงานที่มีประสิทธิภาพ และเพิ่มพื้นที่สีเขียว) เพื่อเสริมความได้เปรียบในการแข่งขันและช่วยลดต้นทุนในระยะยาว

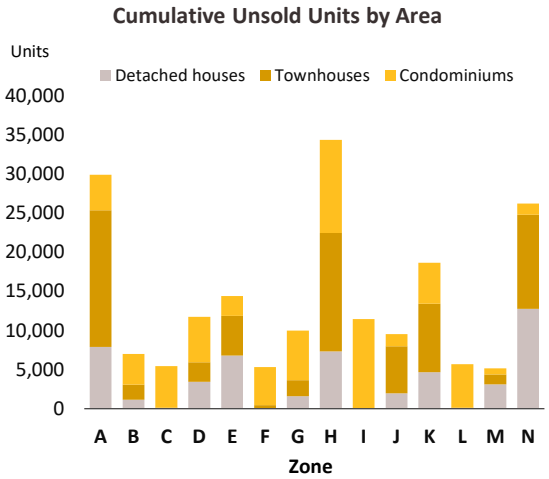
  การจำแนกกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืนของไทย (Thailand Taxonomy Phase 2) จะมีส่วนช่วยยกระดับมาตรฐานของภาคอสังหาริมทรัพย์ไทยสู่เกณฑ์มาตรฐานด้านความยั่งยืนระดับโลก ผู้พัฒนาโครงการจึงควรเร่งปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับแนวทางด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ที่เข้มข้นขึ้น อาทิ การพัฒนาโครงการที่ผ่านมาตรฐานอาคารเขียว การออกแบบและก่อสร้างที่ลดการปล่อยคาร์บอน และการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่ปรับตัวได้ก่อนจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เน้น Green Finance ได้ง่ายขึ้น ช่วยเสริมความได้เปรียบในการแข่งขัน

- **โครงการที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์** (Complete Aged Society) โดยผู้ประกอบการจะออกแบบพื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกตามหลัก Universal Design เพื่อความปลอดภัยและความสะดวกสบายของผู้สูงวัย รวมถึงเพิ่มบริการด้านสุขภาพ เช่น บริการพยาบาลประจำโครงการหรือระบบติดตามสุขภาพผ่านเทคโนโลยี นอกจากนี้ เริ่มเห็นการปรับรูปแบบคอนโดมิเนียมบางแห่งให้กลายเป็นเนอสซิ่งโฮมหรือที่อยู่อาศัยแบบ Long-Term Care เพื่อสร้างรายได้ระยะยาวแทนการขาย โดยแนวโน้มนี้ได้รับแรงสนับสนุนจากโครงสร้างประชากร กำลังซื้อของผู้สูงอายุ และนโยบายภาครัฐ เช่น บ้านเคหะสุขประชา บ้านมั่นคงผู้สูงอายุ ซึ่งจะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงวัยเป็นหนึ่งในกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงในระยะกลางถึงยาว

9/ เกณฑ์มาตรฐานอาคารด้านพลังงาน (Building Energy Code: BEC) มีผลบังคับใช้กับอาคาร 9 ประเภท ที่มีขนาดพื้นที่รวมกันทุกชั้นในอาคารหลังเดียวตั้งแต่ 2,000 ตารางเมตรขึ้นไป โดยมีการกำหนดมาตรฐานขั้นต่ำในการออกแบบอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน ด้วยกันทั้งสิ้น 6 ระบบ ได้แก่ ระบบเปลือกอาคาร (OTTV, RTTV), ระบบไฟฟ้าแสงสว่าง (LPD), ระบบปรับอากาศ, อุปกรณ์ผลิตน้ำร้อน, การใช้พลังงานโดยรวมของอาคาร และ การใช้พลังงานหมุนเวียน มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 13 มีนาคม 2566 ภายใต้การกำกับดูแลของกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.)

ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกรายพื้นที่

Figure 22: Cumulative Unsold Units & Absorption Rate (1H 2025)



Zone	Location	Housing (Detached+Townhouses+Condominiums)		
		Total Supply (units)	Sold (units)	Unsold (units)
A	Rangsit/ Pathum Thani	33,506	3,622	29,884
B	Jaengwattana/ Songprapa	8,047	1,046	7,001
C	Nonthaburi /Bangsu	6,031	578	5,453
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	13,174	1,437	11,737
E	Northeast of Bangkok	15,618	1,208	14,410
F	Ratchada/ Lad Phrao	6,838	1,502	5,336
G	East of Bangkok	11,209	1,220	9,989
H	Bangna/ Samut Prakan	36,988	2,638	34,350
I	CBD	13,553	2,119	11,434
J	Suksawat	10,460	920	9,540
K	Rama2/ Petkasem	20,350	1,702	18,648
L	Thon Buri/ Bang Phlat	6,629	918	5,711
M	Pinklao/ Phuttamonthon	5,796	641	5,155
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	27,967	1,771	26,196
	Total	**216,166**	**21,322**	**194,844**

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	8,378	498	7,880	5.9%	18,585	1,133	17,452	6.1%	6,543	1,991	4,552	30.4%
B	Jaengwattana/ Songprapa	1,289	115	1,174	8.9%	2,071	188	1,883	9.1%	4,687	743	3,944	15.9%
C	Nonthaburi /Bangsu	64	3	61	4.7%	139	61	78	43.9%	5,828	514	5,314	8.8%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	3,706	268	3,438	7.2%	2,814	307	2,507	10.9%	6,654	862	5,792	13.0%
E	Northeast of Bangkok	7,281	472	6,809	6.5%	5,511	469	5,042	8.5%	2,826	267	2,559	9.4%
F	Ratchada/ Latphrao	117	19	98	16.2%	464	85	379	18.3%	6,257	1,398	4,859	22.3%
G	East of Bangkok	1,797	201	1,596	11.2%	2,326	274	2,052	11.8%	7,086	745	6,341	10.5%
H	Bangna/ Samut Prakan	7,770	455	7,315	5.9%	16,248	1,112	15,136	6.8%	12,970	1,071	11,899	8.3%
I	CBD	56	15	41	26.8%	56	27	29	48.2%	13,441	2,077	11,364	15.5%
J	Suksawat	2,137	178	1,959	8.3%	6,583	548	6,035	8.3%	1,740	194	1,546	11.1%
K	Rama2/ Petkasem	5,059	403	4,656	8.0%	9,604	861	8,743	9.0%	5,687	438	5,249	7.7%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	30	5	25	16.7%	183	59	124	32.2%	6,416	854	5,562	13.3%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	3,428	316	3,112	9.2%	1,429	172	1,257	12.0%	939	153	786	16.3%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	13,442	686	12,756	5.1%	13,002	980	12,022	7.5%	1,523	105	1,418	6.9%
Total		**54,554**	**3,634**	**50,920**	**6.7%**	**79,015**	**6,276**	**72,739**	**7.9%**	**82,597**	**11,412**	**71,185**	**13.8%**

Zone	Location	Proportion Unsold (%)		
		Detached Houses	: Townhouses :	Condominiums
A	Rangsit/ Pathum Thani	26%	59%	15%
B	Jaengwattana/ Songprapa	17%	27%	56%
C	Nonthaburi /Bangsu	1%	1%	98%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	29%	22%	49%
E	Northeast of Bangkok	47%	35%	18%
F	Ratchada/ Latphrao	2%	7%	91%
G	East of Bangkok	16%	21%	63%
H	Bangna/ Samut Prakan	21%	44%	35%
I	CBD	1%	0%	99%
J	Suksawat	21%	63%	16%
K	Rama2/ Petkasem	25%	47%	28%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	1%	2%	97%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	60%	25%	15%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	49%	46%	5%
	Total	26%	37%	37%



Source: AREA

วิจัยกรุงศรี

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

สุจิต ชัยวิชญชาติ

ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค

วนิชา ดิเรกอุดมศักดิ์

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

จุไรลักษณ์ พลศรี

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)

ปิยะวดี จิระศิริสุวรรณ

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

ทรรศิน กลิ่นถนอม

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

กฤตพร ศิริใจชิงกุล

นักเศรษฐศาสตร์

ศุภสิน อิทธิพัทธ์วงศ์

นักเศรษฐศาสตร์

ทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

รักษาการผู้บริหารทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ณธัญอร รัตนาธรรมวัฒน์

นักวิจัยอาวุโส

นฤชยา สาตแฟง

นักวิจัย

ปริญญา มิ่งสกุล

นักวิจัย

ชณัฐฐา ธาระรส

นักวิจัย

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ธเนศ มหัทธนาลัย

ผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม

พูลสุข นิลกิจศรานนท์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Mobile Operators)

ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี

นักวิเคราะห์อาวุโส (Transport & Logistics)

เตียร เทียมศักดิ์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Energy, Petrochemicals)

ชัยวัช โชวเจริญสุข

นักวิเคราะห์อาวุโส (Agriculture)

นรินทร์ ตันไพบูลย์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Modern Trade, Chemicals, Medical Devices)

พุทธชาด ลุนคำ

นักวิเคราะห์อาวุโส (Construction Contractors, Construction Materials, Hotels, Industrial Estate)

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส (Real Estate)

ประพันธ์ ลีน้อย

นักวิเคราะห์ (ESG)

ศุภวัฒน์ โชคสวัสดิ์ไพศาล

นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances)

รพีภูมิ ลาภมาก

นักวิเคราะห์ (Agriculture, Food & Beverages)

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

ธมณ เสริญสุขสกุล

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล

เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล

วงศกร แก้วอุดทัง

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล