

แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2567-69

ธุรกิจที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ธันวาคม 2566

วิจัยกรุงศรี

ผู้เขียน

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส

patchara.klinchuanchun@krungsri.com
+662 296 4759

krungsri Research

เครือ MUFG หนึ่งใน สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก

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



ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2567-2569 มีแนวโน้มเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยมีปัจจัยหนุนจาก (1) กำลังซื้อผู้บริโภคมีแนวโน้มฟื้นตัวตามทิศทางเศรษฐกิจไทยที่จะเติบโตในระดับ 3-4% ต่อปี (2) โครงการลงทุนต่อเนื่องของภาครัฐโดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม จะกระตุ้นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าและพื้นที่ที่รถไฟฟ้าเข้าถึง (3) การเติบโตต่อเนื่องของภาคท่องเที่ยว ช่วยกระตุ้นกำลังซื้อของชาวต่างชาติทั้งเพื่อลงทุนและเป็นบ้านหลังที่ 2 และ (4) การเข้ามาลงทุนหรือทำงานในไทยของชาวต่างชาติ (Expatriates) ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น สำหรับปัจจัยท้าทายของธุรกิจ อาทิ ต้นทุนการเงินที่ปรับขึ้นตามทิศทางอัตราดอกเบี้ยในประเทศ และภาระหนี้ครัวเรือนที่ทรงตัวสูงต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังการก่อหนี้ผูกพันในระยะยาว ขณะที่สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อ นอกจากนี้ อุปทานเหลือขายที่สะสมสูงในบางพื้นที่ ทำให้การกำหนดราคาขายตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นอาจทำได้จำกัด

มุมมองวิจัยกรุงศรี

วิจัยกรุงศรีประเมินว่าปี 2567-2569 ยอดขายที่อยู่อาศัยจะทยอยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปที่ระดับ 2-3% ต่อปี หรือเฉลี่ยปีละ 8.3 หมื่นยูนิต **ด้านยูนิตเปิดขายใหม่จะเพิ่มขึ้นในระดับ 3-4% ต่อปี** หรือปีละ 9.6 หมื่นยูนิต ซึ่งยังคงต่ำกว่าระดับเฉลี่ย 1.1 แสนยูนิตในช่วงปี 2560-2562 ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีฐานเงินทุนแข็งแกร่งและเป็นโครงการที่มีจำนวนยูนิตไม่มาก โดยแนวโน้มที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท มีดังนี้

- **ธุรกิจบ้านจัดสรร (ในกทม.และปริมณฑล):** รายได้ของ***ผู้ประกอบการรายใหญ่***จะเติบโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะผู้พัฒนาโครงการระดับบนเพื่อตอบสนองกลุ่ม Real demand ที่มีกำลังซื้อสูง รวมถึงมีความสามารถในการปรับตัวและหาพันธมิตร ทั้งยังมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการเงินที่ต่ำกว่าเนื่องจากสามารถระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ และตลาดตราสารหนี้ ส่วน***ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก***จะมีส่วนแบ่งตลาดลดลงและเผชิญการแข่งขันรุนแรง ท่ามกลางต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนการเงินที่ปรับสูงขึ้น ผู้ประกอบการที่ไม่มีพันธมิตร/ เครือข่ายจะแข่งขันได้ยาก บางรายอาจมีข้อจำกัดด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงอาจมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

- **ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย (ในกทม.และปริมณฑล):** อาคารชุดพักอาศัยเพื่อขายย่านใจกลางเมืองและแนวเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนใหญ่จะเป็นการพัฒนาโดย***ผู้ประกอบการรายใหญ่***ที่มีศักยภาพ ทั้งด้านการบริหารโครงการ การตลาดและแหล่งเงินทุนหมุนเวียน อย่างไรก็ตาม ธุรกิจยังถูกกดดันจากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้ากระทบการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคบางกลุ่ม ซึ่งรวมถึงกำลังซื้อชาวต่างชาติ ทำให้ผู้ประกอบการอาจมีต้นทุนส่งเสริมการตลาดเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย ท่ามกลางการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น จึงอาจกระทบต่อการทำกำไรของผู้ประกอบการอยู่บ้าง ด้าน***ผู้ประกอบการรายกลางและเล็ก***จะขยายสู่โครงการคอนโดมิเนียมประเภท Low rise ที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น ในย่านชานเมือง ซึ่งมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่าในเมือง อีกทั้งยังไม่เป็นที่นิยมเท่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) ในทำเลเดียวกัน ผลประกอบการจึงมีแนวโน้มชะลอตัวและต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว



ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยเมื่อที่หากรวมธุรกิจที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานแล้วจะมีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วนกว่า 10%[1/] ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) **ปี** 2565 เนื่องจากกระตุ้นให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและสร้างรายได้ ทั้งยังเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจอื่น อาทิ ก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์/ การตกแต่งและสถาบันการเงิน

อสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ตามลักษณะการใช้ประโยชน์ ได้แก่ เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการพาณิชยกรรม และเพื่อการอุตสาหกรรม **โดยอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย** (ที่มา: World Bank) และตอบสนองอุปสงค์ในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากกฎหมายไทยอนุญาตให้ต่างชาติเข้าซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยได้เฉพาะอาคารชุด โดยสัดส่วนถือครองต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ ชาวต่างชาติสามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากกว่า

ที่ผ่านมา (ช่วงปี 2561-2565) **ความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะสูงกว่าเขตภูมิภาค** สะท้อนจากการขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวสูง มีสัดส่วนเฉลี่ยที่ 80:20 และแนวราบเฉลี่ยที่ 53:47 (ภาพที่ 1 และ 2) เนื่องจากกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่หลากหลายทั้งตลาดซื้อ-ขาย รวมไปถึงตลาดเช่า รวมถึงผู้ซื้อที่มีทั้งชาวไทยและต่างชาติ จากการเป็นศูนย์รวมของแหล่งงาน สถานศึกษา และย่านธุรกิจที่สำคัญ ทำให้มีความเป็นชุมชนเมืองสูง (Urbanization) จึงเป็นที่นิยมของผู้ซื้อทั้งบ้านแนวราบและคอนโดมิเนียม ผู้ประกอบการจึงให้ความสำคัญกับตลาดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก

Construction Permits & Land Allotment Permits

(Housing Projects Only*)

Figure 1: High-Rise Construction Permits

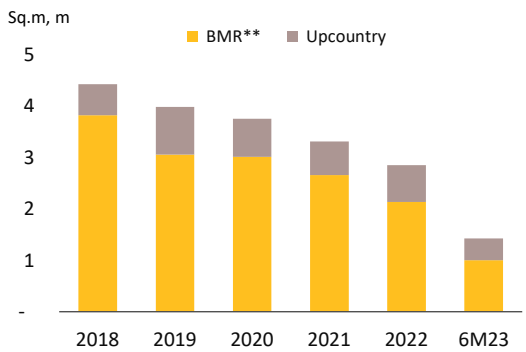
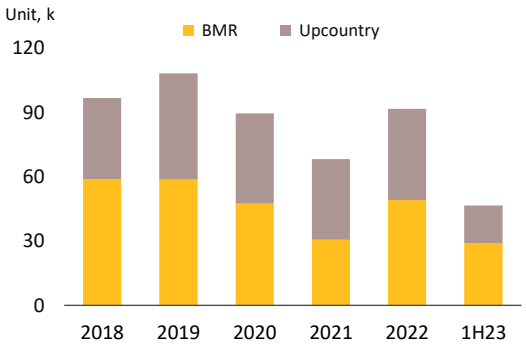


Figure 2: Low-Rise Land Allotment Permits

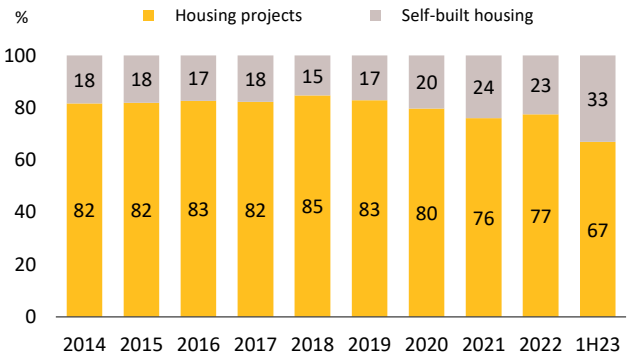


Source: Real Estate Information Center (REIC)
Note: *Housing projects are project developed by housing developers.
**The Bangkok Metropolitan Region (BMR) is defined as Bangkok and the five adjacent provinces of Nakhon Pathom, Pathum Thani, Nonthaburi, Samut Prakan, and Samut Sakhon.

1/ ที่มา: กระทรวงการคลัง

ตลาดที่อยู่อาศัย แบ่งออกเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-built housing) และที่อยู่อาศัยซึ่งถูกพัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing project) (ภาพที่ 3) โดย**ที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณ 80% เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ** มูลค่าตลาดเฉลี่ยแต่ละปีอยู่ที่ประมาณ 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)

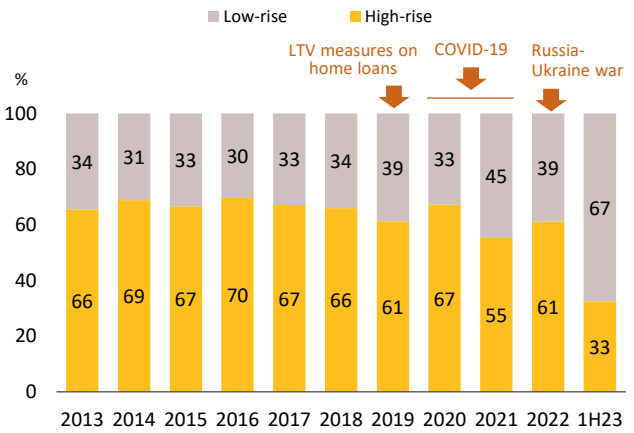
Table 1: Developers' Market Share in the BMR

Year	Number of units (%)		Value (%)	
	Large developers	Others*	Large developers	Others*
2014	69	31	68	32
2015	60	40	63	37
2016	84	16	81	19
2017	77	23	78	22
2018	73	27	73	27
2019	63	37	71	29
2020	69	31	72	28
2021	74	26	81	19
2022	78	22	82	18
1H23	78	22	80	20

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

ช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2556-2565) จำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) มาโดยตลอด โดยครองส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย 60-70% ของจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม[2/]ทั้งหมด (ภาพที่ 4) เป็นผลจากราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพปรับขึ้นต่อเนื่องและมีพื้นที่เหลือน้อย ประกอบกับการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT และ BTS) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าตลอดเส้นทาง ส่งผลให้โครงการแนวสูงเป็นที่นิยมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ผู้ซื้อปรับพฤติกรรมโดยเลือกซื้อบ้านแนวราบที่มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อรองรับการใช้ชีวิตที่บ้านมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการหันมาพัฒนาโครงการแนวราบเพื่อสนองตอบพฤติกรรมผู้บริโภค โดยเน้นลูกค้ากลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง และชะลอการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมโดยเฉพาะในช่วงปี 2563-2564 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 รุนแรง คอนโดมิเนียมสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่จึงมีสัดส่วนต่ำกว่าบ้านแนวราบเป็นครั้งแรกในช่วงครึ่งแรกปี 2566

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



Source: BOT

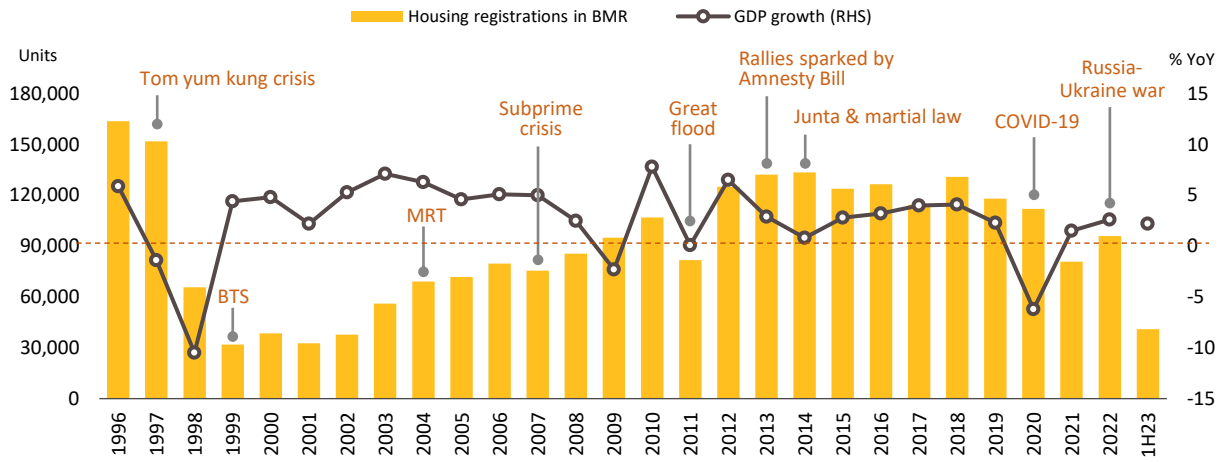
Note: The number of new housing units in the BMR is from the Real Estate Information Center (REIC) at the Government Housing Bank. In the case of houses on housing projects, developers file the request for house registration numbers, even if the construction is still not complete or not sold. Registration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

- **ตลาดที่อยู่อาศัยเผชิญภาวะซบเซาในช่วงวิกฤติ** COVID-19 **ปี** 2563 **และ** 2564 ส่งผลให้ผู้ประกอบการชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ ท่ามกลางอุปสงค์ที่ซบเซาทั้งจากผู้ซื้อในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม แรงกระตุ้นจากมาตรการภาครัฐมีส่วนช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อบางกลุ่มที่ยังมีกำลังซื้อในเกณฑ์ดี อาทิ การลดค่าจดทะเบียนการโอนและจดจำนองสำหรับราคาบ้านไม่เกิน 3 ล้านบาท (1 กุมภาพันธ์ 2564- 30 มกราคม 2565) การลดอัตราจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรอบปี 2564 ลง 90% และการผ่อนคลายมาตรการ LTV เป็นการชั่วคราว (20 ตุลาคม 2564 - 31 ธันวาคม 2565) **หนุนยอดขายที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น** 11.8% **ในปี** 2564 **ที่ระดับ** 67,271 **ยูนิต** ซึ่งเป็นครั้งแรกในรอบ 8 ปีที่ยอดขายมีจำนวนสูงกว่ายูนิตเปิดขายใหม่ (ภาพที่ 6) ส่งผลให้ยูนิตเหลือขายสะสม (Cumulative unsold units) ณ สิ้นปี 2564 อยู่ที่ 189,948 ยูนิต ลดลง -6.3%จากปี 2563 (ตารางที่ 2)
- **ตลาดที่อยู่อาศัยทยอยฟื้นตัวขึ้นในปี** 2565 ตามการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของกำลังซื้อในประเทศ ซึ่งได้อานิสงส์จากการเติบโตของภาคส่งออกและภาคท่องเที่ยวหลังสถานการณ์ COVID-19 คลี่คลาย ประกอบกับภาครัฐเร่งออกมาตรการเพื่อกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัย อาทิ การลดค่าจดทะเบียนโอนและจดจำนองสำหรับบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท (18 มกราคม- 31 มกราคม 2565) และการผ่อนคลาย

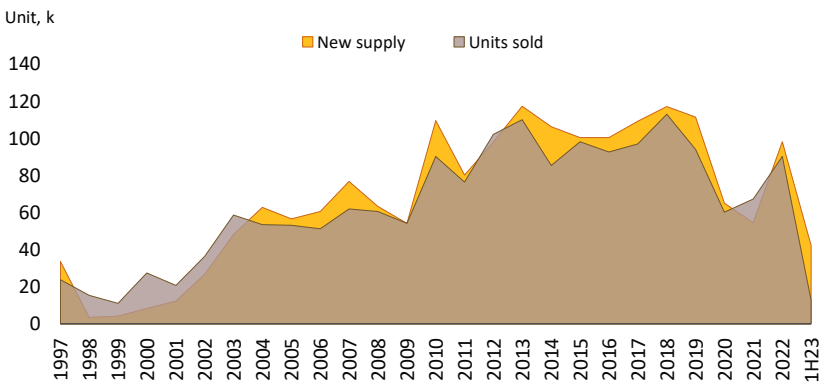
Figure 5: Property Cycle, GDP Growth, and Major Events in BMR



Source: BOT

Note: The registration of new housing in the BMR comes from two sources. (i) The Real Estate Information Center of the Government Housing Bank (REIC) collects data on new houses from district offices in the BMR. For houses in allocated projects, the developer will be responsible for requesting a new house number, even if the construction is incomplete or there are no buyers yet. (ii) condominiums data comes from the Department of Lands.

Figure 6: New Supply & Units Sold in BMR



Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)

มาตรการ LTV เป็นการชั่วคราว[3/] (20 ตุลาคม 2564 - 31 ธันวาคม 2565) ช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อจากกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัย (หรือกลุ่ม Real demand) โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ระดับกลางบน-บนที่มีกำลังซื้อสูง ขณะที่การเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเต็มรูปแบบในช่วงครึ่งหลังของปี ทำให้มีกำลังซื้อจากชาวต่างชาติเข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้น รวมถึงความต้องการที่อยู่อาศัยเพื่อให้เช่าหรือลงทุนมีมากขึ้น โดยเฉพาะคอนโดมิเนียม ส่งผลให้ผู้พัฒนาโครงการเร่งเปิดโครงการใหม่ออกมาต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม อุปสงค์ที่อยู่อาศัยในภาพรวมยังถูกจำกัดจากกำลังซื้อที่ถูกลดทอนจากอัตราเงินเฟ้อที่เร่งขึ้นอย่างรวดเร็ว ผลักดันให้ราคาสินค้าและบริการปรับสูงขึ้นรวมถึงราคาบ้าน **โดยสถานการณ์ที่อยู่อาศัยปี 2565 สรุปได้ดังนี้**

- **จำนวนยูนิตเปิดขายใหม่เพิ่มขึ้น** 80.6% **จากปี** 2564 **ที่ระดับ** 98,341 **ยูนิต** (ภาพที่ 7) **ขณะที่มูลค่าโครงการเพิ่มขึ้น** 70.2% YoY **อยู่ที่** 4.7 **แสนล้านบาท** (ภาพที่ 8) ผลจากผู้ประกอบการเร่งสร้างรายได้และสะสม Back log หลังเลื่อนการเปิดขายโครงการใหม่ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา และเพื่อรองรับการฟื้นตัวของอุปสงค์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหลัง COVID-19 ผ่อนคลายลง **โดยยูนิตเปิดขายใหม่** 55% **เป็นคอนโดมิเนียม** รองลงมา คือ ทาวน์เฮ้าส์ (28%) และบ้านเดี่ยว (17%)
- **ยอดขายที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น** 34.2% **จากปี** 2564 **ที่ระดับ** 90,297 **ยูนิต โดยอยู่ที่** 4.3 **แสนล้านบาท** (ภาพที่ 9) ประมาณ 60% เป็นยอดขายคอนโดมิเนียมซึ่งเพิ่มขึ้น 76.3% YoY ส่วนใหญ่อยู่ที่ระดับราคา 1-2 ล้านบาท ในทำเลรอบสถาบันการศึกษาหรือใกล้แหล่งงาน ขณะที่บ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 23.0% YoY ด้านทาวเฮ้าส์หดตัว -7.0% YoY เนื่องจากลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มระดับกลาง-ล่างซึ่งได้รับผลกระทบจากปัญหาค่าครองชีพที่ปรับสูงขึ้น และการปรับขึ้นดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ ทำให้ภาระการผ่อนชำระเพิ่มขึ้น
- **จำนวนยูนิตเหลือขายสะสม** (Cumulative unsold units) **เพิ่มขึ้น** 4.2% **จากปี** 2564 **อยู่ที่** 195,669 **ยูนิต** (ตารางที่ 2) ผลจากยูนิตเปิดขายใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาก โดย 57% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมดมีราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม (ภาพที่ 10)

Table 2: Unsold Units, by Price

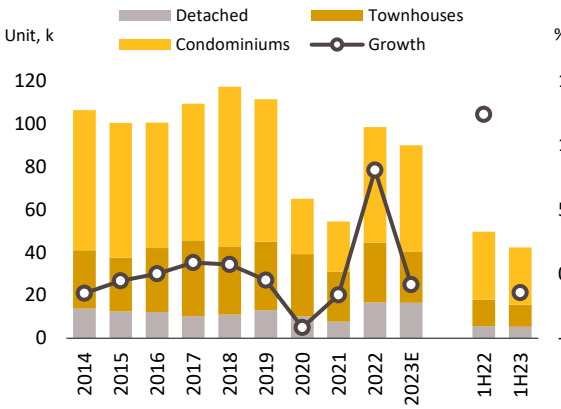
	2019	2020	2021	2022	1H23
Detached houses					
THB< 2m	196	239	198	179	169
THB2-3m	1,150	929	1,391	824	863
THB3-5m	14,779	12,597	9,657	7,332	6,416
THB5-10m	14,866	16,808	16,434	18,885	18,242
THB10-20m	4,898	4,242	3,414	5,580	6,384
THB>20m	1,617	2,046	1,596	1,849	2,449
Total units	**37,506**	**36,861**	**32,690**	**34,649**	**34,523**
Townhouses					
THB< 2m	17,545	20,563	17,239	14,128	14,893
THB2-3m	31,474	35,910	35,348	38,600	39,564
THB3-5m	15,129	16,422	16,700	19,820	17,764
THB5-10m	2,191	1,828	2,180	2,088	2,117
THB10-20m	151	254	396	542	553
THB>20m	20	76	82	167	158
Total units	**66,510**	**75,053**	**71,945**	**75,345**	**75,049**
Condominiums					
THB< 2m	32,136	36,940	31,685	31,682	30,669
THB2-3m	29,526	26,722	25,069	25,588	26,642
THB3-5m	15,938	12,760	14,317	15,889	14,192
THB5-10m	11,642	9,998	10,098	8,197	8,663
THB10-20m	3,012	2,861	2,489	2,500	2,782
THB>20m	1,628	1,560	1,655	1,819	1,803
Total units	**93,882**	**90,841**	**85,313**	**85,675**	**84,751**
Grand Total units	**197,898**	**202,755**	**189,948**	**195,669**	**194,323**

Source: AREA

3/ กำหนดให้เพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV ratio) เป็น 100% (กู้ได้เต็มมูลค่าหลักประกัน) สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (รวมสินเชื่ออื่นนอกเหนือจากเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยและมีที่อยู่อาศัยนั้นเป็นหลักประกันหรือสินเชื่อ Top-up แล้ว) ทั้งกรณี (1) มูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท ตั้งแต่สัญญากู้หลังที่ 2 เป็นต้นไป และ (2) กรณีมูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่สัญญากู้หลังที่ 1 เป็นต้นไป การผ่อนคลายนี้ให้เป็นการชั่วคราวสำหรับสัญญาเงินกู้ที่ทำสัญญาตั้งแต่วันที่ 20 ตุลาคม 2564 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565

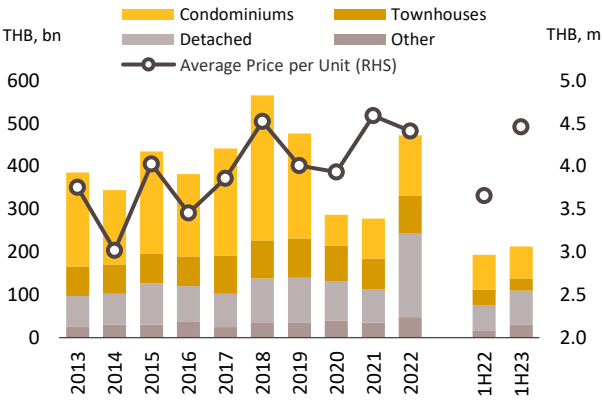
- **ช่วงครึ่งแรกของปี 2566 ตลาดที่อยู่อาศัยมีทิศทางซบเซาจากกำลังซื้อที่ฟื้นตัวไม่เต็มที่** โดยเฉพาะกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับภาคส่งออก ซึ่งหดตัวต่อเนื่องมาตั้งแต่เดือนตุลาคมปี 2565 ผนวกกับการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อเนื่องของธนาคารพาณิชย์ และหนี้ครัวเรือนที่ทรงตัวสูง 90.6%ของ GDP (ข้อมูลล่าสุด 2Q23) ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยปรับลดลง ท่ามกลางราคาที่อยู่อาศัยทยอยปรับสูงขึ้นตามแรงกดดันด้านต้นทุน นอกจากนี้ อุปสงค์บางส่วนยังถูกดึงไปใช้แล้วในช่วงปลายปี 2565 ซึ่งมีการเร่งซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อโอนกรรมสิทธิ์ก่อนมาตรการกระตุ้นของทางการจะสิ้นสุดลง (อาทิ มาตรการ LTV และมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ที่ 0.01% จากปกติ 2%) ด้านกำลังซื้อจากต่างประเทศถูกกดดันจากภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัวโดยเฉพาะจีน ทำให้ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยชะลอลง โดยเฉพาะกลุ่มซื้อเพื่อลงทุนในตลาดคอนโดมิเนียม สะท้อนจาก***ยูนิตเปิดขายใหม่*** อยู่ที่ 42,326 ยูนิต ลดลง -14.7% YoY ส่วนหนึ่งเป็นผลจากมีการเปิดตัวโครงการค่อนข้างมากในช่วงเดียวกันปี 2565 (ภาพที่ 7) ขณะที่***มูลค่าโครงการรวม***เพิ่มขึ้น 10.3% YoY หรือ 2.1 แสนล้านบาทจากราคาเฉลี่ยต่อยูนิตที่ปรับสูงขึ้น (ภาพที่ 8) ด้าน***ยอดขายที่อยู่อาศัย*** อยู่ที่ 43,129 ยูนิต ลดลง -19.9% YoY (ภาพที่ 9) ซึ่งประมาณ 60% เป็นยอดขายคอนโดมิเนียม สำหรับ***ยูนิตเหลือขายสะสม***อยู่ที่ 194,323 ยูนิต ลดลง -0.7% YoY โดย 58% เป็นทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียมที่ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท (ภาพที่ 10)

Figure 7: New Supply



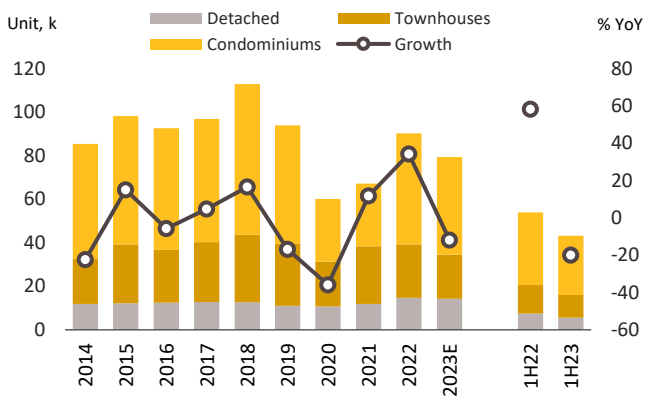
Source: AREA

Figure 8 : 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.

Figure 9: Units Sold

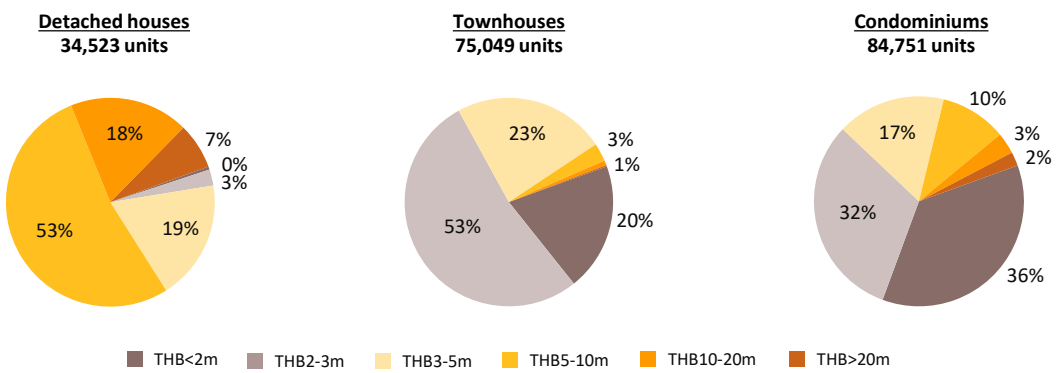


Source: AREA

- **ช่วงครึ่งหลังปี** 2566 **วิจัยกรุงศรีประเมินว่าอุปสงค์ตลาดที่อยู่อาศัยจะปรับดีขึ้นเล็กน้อย** นำโดยการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง รวมถึงภาคส่งออกที่กลับมาขยายตัวครั้งแรกในรอบ 11 เดือนในเดือนสิงหาคม ***ที่อยู่อาศัยแนวราบ***จะได้แรงหนุนจากกลุ่มลูกค้าระดับกลางบน-บนที่มีกำลังซื้อสูง และความต้องการที่อยู่อาศัยนอกเมืองที่มีมากขึ้นตามการขยายตัวของรถไฟฟ้าทั้งสายใหม่และส่วนต่อขยาย เช่นเดียวกับ***ที่อยู่อาศัยแนวสูงระดับกลาง-บน***ที่จะเติบโตได้ดี เนื่องจากลูกค้าหลักเป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูงและลูกค้าต่างชาติซึ่งต้องการซื้อเพื่อเป็นที่พักสำรองจากปัญหาในประเทศ (อาทิ ปัญหาเศรษฐกิจ และสงคราม) โดยเฉพาะทำเลใกล้ห้างสรรพสินค้าและรถไฟฟ้าสะท้อนจากโครงการใหม่ที่เปิดตัวมากขึ้นในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District) อาทิ ดุสิต เรสซิเดนเซส, สโคป หลังสวน, รมย์ คอนแวนต์ ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูงระดับกลาง-ล่างยังคงฟื้นตัวได้ช้ากว่า ด้านผู้พัฒนาโครงการเร่งกระตุ้นยอดขายโดยปรับกลยุทธ์เพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ซื้อบางกลุ่ม อาทิ การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (ผู้ซื้อบ้านเข้าอยู่ได้ทันที และทยอยผ่อนชำระเงินกู้จนเงินต้นปรับลดสู่ระดับที่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้) และบริการสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อลดภาระดอกเบี้ยแก่ผู้ซื้อ **โดยภาพรวมที่อยู่อาศัยทั้งปี** 2566 **สรุปได้ดังนี้**

  - **ยอดขายที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มหดตัว** -12.0% **จากปี** 2565 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากธนาคารพาณิชย์มีความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อ มีผลให้ยอดปฏิเสธการปล่อยสินเชื่อ (Rejection rate) อยู่ในระดับสูงเฉลี่ย 40-50% โดยเฉพาะในกลุ่มราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่มักมีการเปิดโครงการจำนวนมากในแต่ละปี เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ทำงานประจำมาระยะหนึ่งและต้องการมองหาบ้านหลังแรก อย่างไรก็ตาม การกลับมาของกำลังซื้อต่างชาติ (มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์มีสัดส่วนประมาณ 19% ของมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์รวมในช่วงครึ่งแรกของปี เทียบกับ 12.6% ในปี 2562) เป็นปัจจัยช่วยประคับประคองตลาดที่อยู่อาศัยไม่ให้ทรุดตัวลงรุนแรง
  - **การเปิดขายโครงการใหม่ (เปิดปี** 2566**) ลดลง** -8.5% YoY ผู้ประกอบการชะลอการเปิดขายที่อยู่อาศัยทุก Segment จากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว โดยประเมินว่าทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมเปิดใหม่จะลดลง -15.0% YoY และ -7.5% YoY ตามลำดับ ส่วนบ้านเดี่ยวลดลงเล็กน้อย -1.0% YoY ซึ่งแม้ยูนิตเปิดใหม่ของบ้านเดี่ยวจะลดลง แต่จะมีการเปิดตัวโครงการระดับพรีเมียมมากขึ้นโดยเฉพาะโซนกรุงเทพฯ ตะวันออก (ถนนกรุงเทพกรีฑา) จึงช่วยพยุงมูลค่ารวมของตลาดที่อยู่อาศัยให้ขยายตัวได้ต่อเนื่อง **ด้านราคาเฉลี่ยต่อยูนิต (ใหม่) จะอยู่ที่ระดับ** 5.0- 6.0**ล้านบาท เพิ่มขึ้น** 13.6-36.3% YoY ส่วนหนึ่งเป็นผลจากต้นทุนการก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง (อาทิ ราคาที่ดิน วัสดุก่อสร้างและค่าแรงงาน) **ทั้งนี้ จำนวนเปิดขายใหม่ที่สูงกว่ายอดขายทำให้ยูนิตเหลือขายสะสมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น** 5% YoY **อยู่ที่ระดับ** 2 **แสนยูนิต** ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียมที่มีราคาต่อยูนิตต่ำกว่า 3 ล้านบาท

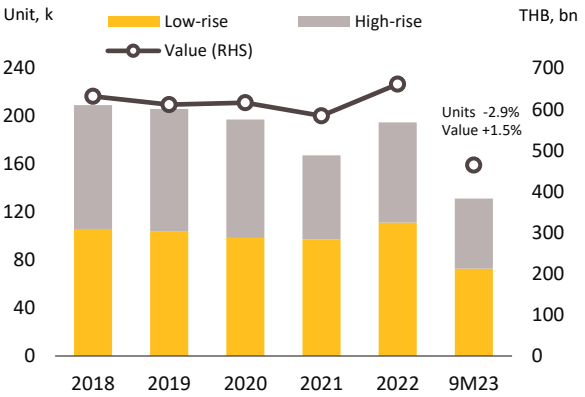
Figure 10: Cumulative Total of Unsold Units, by Segment
(as of 1H23)



Source: AREA

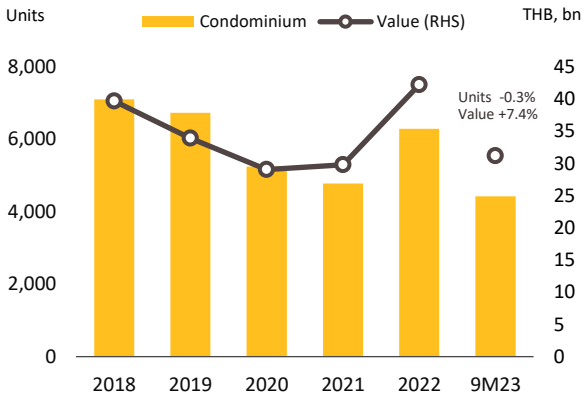
■ **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อย** สะท้อนจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ช่วง 9 เดือนแรกอยู่ที่ 131,440 ยูนิต ลดลง -2.9% YoY (ภาพที่ 11) โดยบ้านแนวราบปรับลดทุกประเภท ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 31%) ลดลง -8.4% YoY และบ้านเดี่ยว (สัดส่วน 16%) ลดลง -12.0% YoY ส่วนบ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 9%) ลดลง -8.8% YoY อย่างไรก็ตาม คอนโดมิเนียม (สัดส่วนสูงสุด 44% ของยอดโอนทั้งหมด) ปรับลดเพียง -0.1% YoY อานิสงส์จากการโอนกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติที่มีมูลค่าการโอนฯ เพิ่มขึ้น 7.4% YoY โดยผู้ซื้อต่างชาติบางส่วนมีการทำสัญญาซื้อขายในปี 2565 ทำให้การรับโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นในปี 2566 นำโดยชาวจีน (นิยมซื้อคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่าเมืองท่องเที่ยว) ไต้หวัน พม่า และสหรัฐฯ (ภาพที่ 12)

Figure 11: Housing Transferred in BMR



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

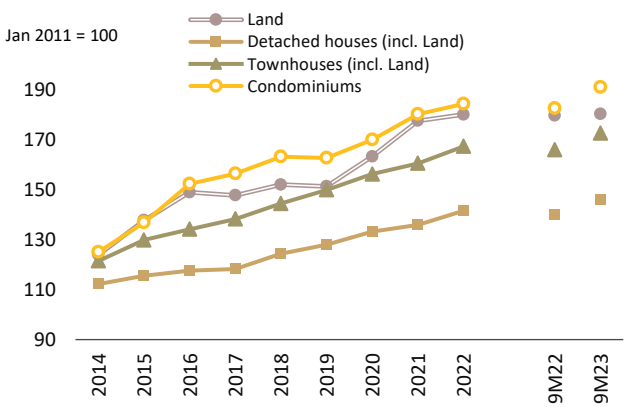
Figure 12: Condominium Transfers of Foreigners in BMR



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).

■ **ราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมมีทิศทางปรับสูงขึ้น** (ภาพที่ 13) สะท้อนจากช่วง 9 เดือนแรกปี 2566 โดยดัชนีราคาคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นมากสุดในอัตรา 4.6% YoY ส่วนดัชนีราคาบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นในอัตรา 4.4% YoY และ 4.0% YoY ตามลำดับ ผลจากต้นทุนราคาที่ดินและวัสดุก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง รวมถึงค่าจ้างแรงงานที่ปรับสูงขึ้นจากปัญหาขาดแคลนแรงงานมีฝีมือในภาคก่อสร้าง ซึ่งจัดเป็นปัญหาสำคัญในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในปัจจุบันและอนาคต ผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่อยู่ที่ระดับเฉลี่ย 5.0 ล้านบาทต่อยูนิต (บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมเฉลี่ยที่ 14.2 2.8 และ 2.7 ล้านบาทต่อยูนิต ตามลำดับ) เพิ่มขึ้นจาก 4.4 ล้านบาทต่อยูนิตในปี 2565

Figure 13: Housing Price Index

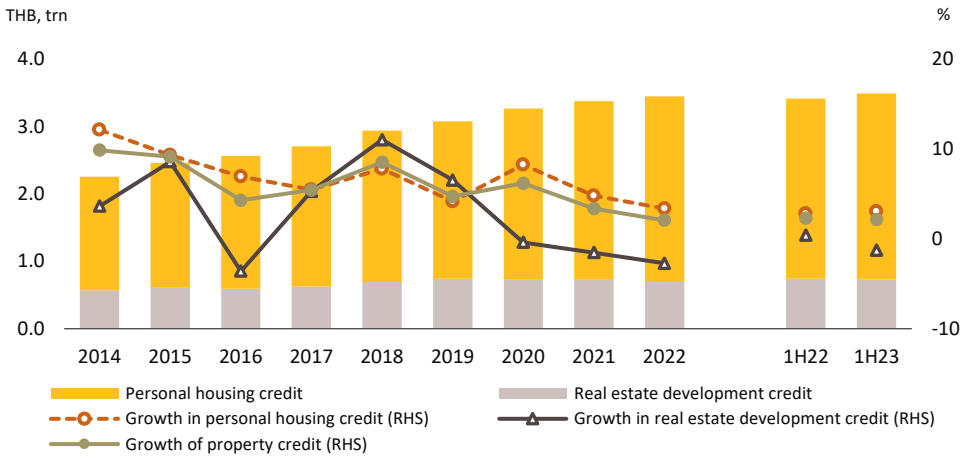


Source: BOT
Note: Housing price index is calculated from 17 commercial banks registered in Thailand and located in the BMR.

■ **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบธนาคารพาณิชย์ในปี 2566 คาดว่าจะขยายตัว 2.5-3.5% YoY** (ภาพที่ 14) ดังนี้

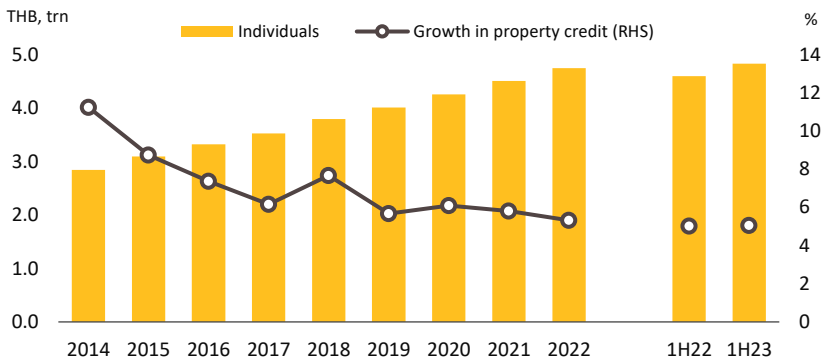
- **สินเชื่อผู้ประกอบการ** (Pre-finance loans) จะขยายตัว -0.5% ถึง 1% YoY (-1.2% YoY ในช่วงครึ่งแรกของปี) ผลจากผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยง โดยหันมาพัฒนาโครงการที่มีขนาดกลาง-เล็กหรือโครงการที่มีจำนวนยูนิตไม่มาก ทั้งยังชะลอหรือเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ออกไปโดยเฉพาะในกลุ่มของผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก เนื่องจากธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อ อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการยังคงลงทุนในโครงการที่รองรับลูกค้ากลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง (โดยเฉพาะบ้านแนวราบ) และอุปสงค์ที่จะเพิ่มขึ้นตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่
- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล** (Post-finance loans) จะเพิ่มขึ้น 3.5-4.0% YoY (+3.1% YoY ในช่วงครึ่งปีแรก) จากการเติบโตของสินเชื่อบ้านระดับกลาง-บนเป็นหลัก โดยมีมาตรการกระตุ้นให้ลูกค้ากลุ่มที่มีศักยภาพตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น อาทิ การลดค่าจดทะเบียนการโอนกรรมสิทธิ์และการจดจำนอง (ถึงสิ้นปี 2566) และการจัดทำผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่จูงใจของธนาคารพาณิชย์ (เช่น การให้อัตราดอกเบี้ยต่ำในเวลาที่กำหนด การกำหนดระยะเวลาผ่อนชำระนานขึ้น บางโครงการอนุญาตให้ลูกค้าผ่อนดาวน์ก่อนเพื่อลดวงเงินที่จะต้องขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน) ขณะที่กลุ่มสินเชื่อบ้านระดับกลาง-ล่าง (บ้านราคา 3 ล้านลงมา) ถูกบั่นทอนจากปัญหาหนี้ครัวเรือน ทำให้อัตราการอนุมัติสินเชื่อมีน้อยกว่า สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลของสถาบันการเงินทั้งระบบ[4/] ในช่วงครึ่งปีแรกขยายตัว 5.1% YoY (ภาพที่ 15)

Figure 14: 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 15: Outstanding Mortgage Loans to Individuals (Nationwide)



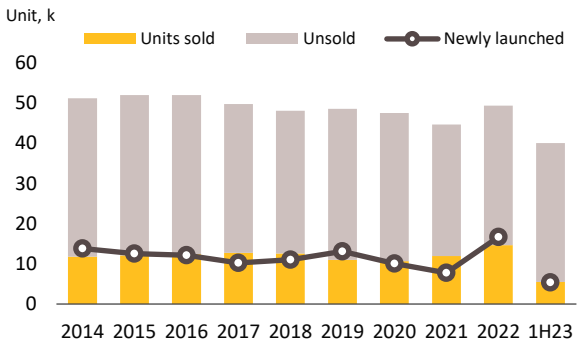
Source: REIC
Note: Loans to individuals collected from commercial banks, finance companies, credit fonciers, the GHB, the GSB, life insurance companies, and the National Housing Authority.

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

- **สถานการณ์ที่อยู่อาศัยแยกรายประเภทในช่วงครึ่งแรกปี** 2566 (ข้อมูลล่าสุด) มีดังนี้

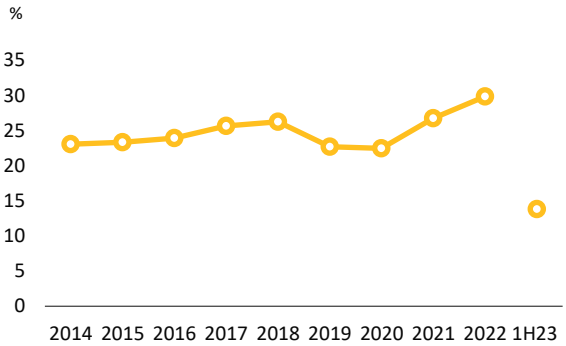
  - **บ้านเดี่ยว** (Detached houses): ***ยูนิตเปิดขายใหม่***มีจำนวน 5,419 ยูนิต ลดลง -2.9% YoY ส่วนหนึ่งเป็นผลจากมีการเปิดขายไปแล้วจำนวนมากในปี 2565 อีกทั้งผู้ประกอบการหลายรายหันมาพัฒนาโครงการแนวราบที่มีจำนวนยูนิตน้อยแต่ราคาสูงขึ้น อาทิ การเปิดขายบ้านเดี่ยวราคา 20 ล้านบาทขึ้นไป (สัดส่วน 20% ของบ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่ทั้งหมด) เพิ่มขึ้น 190% YoY ซึ่งบางส่วนเพื่อตอบสนองผู้ซื้อเพื่อลงทุน โดยเฉพาะในทำเลใกล้โรงเรียนนานาชาติและทำเลศักยภาพ อาทิ ย่านวิภาวดีรังสิต-ดอนเมือง ย่านวงแหวนฯ-จตุโชค และย่านพระราม 9-กรุงเทพกรีฑา ด้าน***ยูนิตขายได้***มีจำนวน 5,544 ยูนิต ลดลง -26.2% YoY ทำให้***ยูนิตเหลือขายสะสม***ลดลง -0.4% จากสิ้นปี 2565 ขณะที่***อัตราการดูดซับ*** *(Absorption rate)* อยู่ที่ 14%

Figure 16: Total Supply and Newly Launched Units – Detached Houses



Source: AREA, Krungsri Research

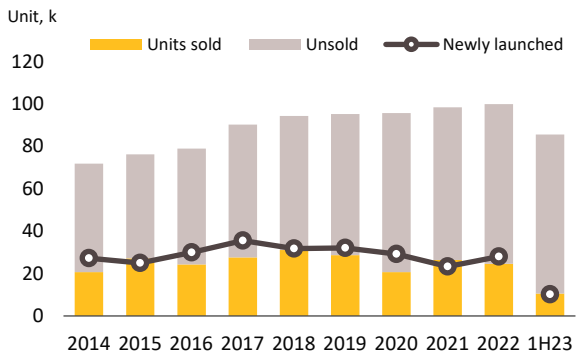
Figure 17: Absorption Rate* – Detached Houses



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

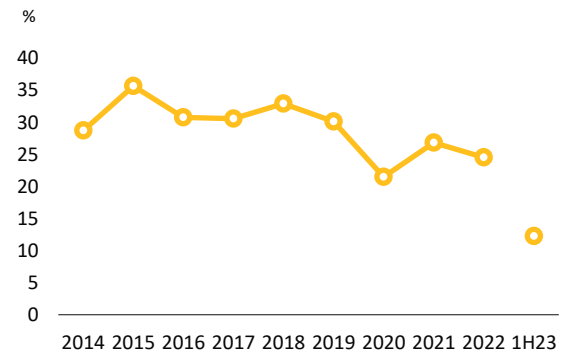
  - **ทาวน์เฮ้าส์** (Townhouses): ***ยูนิตเปิดขายใหม่***อยู่ที่ 10,173 ยูนิต ลดลง -17.9% YoY ขณะที่***จำนวนยูนิตขายได้***อยู่ที่ 10,469 หดตัว -19.8% YoY ส่งผลให้***ยูนิตเหลือขาย***อยู่ที่ 75,049 ยูนิต ลดลง -0.4% จากสิ้นปี 2565 ขณะที่***อัตราดูดซับ*** อยู่ระดับค่อนข้างต่ำที่ 12% ผลจากกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายฟื้นตัวช้าและส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มเปราะบางทางการเงิน ทั้งยังมีปัญหาหนี้ครัวเรือนสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการในตลาดทาวน์เฮ้าส์หรือทาวน์โฮมบางส่วนขยายผลิตภัณฑ์สู่โครงการบ้านเดี่ยวระดับบน สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ไม่ต้องพึ่งพาสินเชื่อธนาคารหรือไม่มีปัญหาหนี้ครัวเรือน

Figure 18: Total Supply and Newly Launched Units – Townhouses



Source: AREA, Krungsri Research

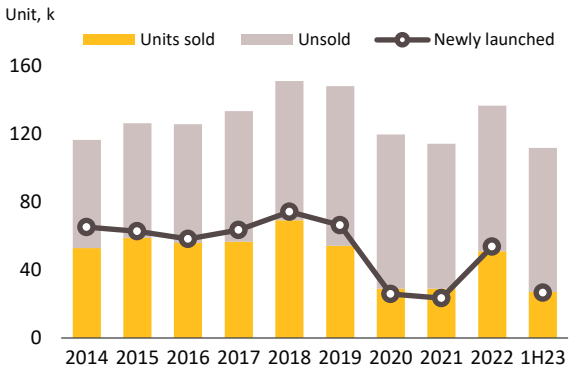
Figure 19: Absorption Rate* – Townhouses



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

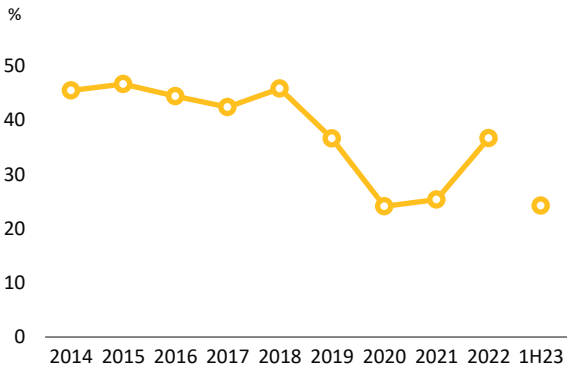
- **คอนโดมิเนียม** (Condominiums): ***ยูนิตเปิดขายใหม่***มีจำนวน 26,734 ยูนิต (สัดส่วน 63% ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) ลดลง -15.5% YoY โดยผู้ประกอบการมีการเปิดขายคอนโดมิเนียมทางเลือกในทำเลรอบสถาบันการศึกษาหรือใกล้แหล่งงานที่ระดับราคาไม่สูงมาก (1-2 ล้านบาทต่อยูนิต คิดเป็นสัดส่วน 36% ของคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ทั้งหมด) ด้าน***ยูนิตขายได้***มีจำนวน 27,179 ยูนิต ลดลง -18.6% YoY ทั้งนี้ อุปสงค์ของผู้ซื้อคอนโดมีเนียมจะมาจาก 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีสัดส่วนประมาณ 60% และ (2) ผู้ซื้อเพื่อลงทุนทั้งการปล่อยเช่าระยะยาว (สัดส่วน 25-30%) และเก็งกำไร (สัดส่วน 10-15%) ซึ่งรวมถึงอุปสงค์จากต่างชาติ สำหรับ***ยูนิตเหลือขายสะสม***มีจำนวน 84,751 ยูนิต ลดลง -1.1% จากสิ้นปี 2565 และอัตราการดูดซับ (Absorption rate) อยู่ที่ 24% ลดลงจาก 37% ในปี 2565

Figure 20: Total Supply and Newly Launched Units – Condominiums

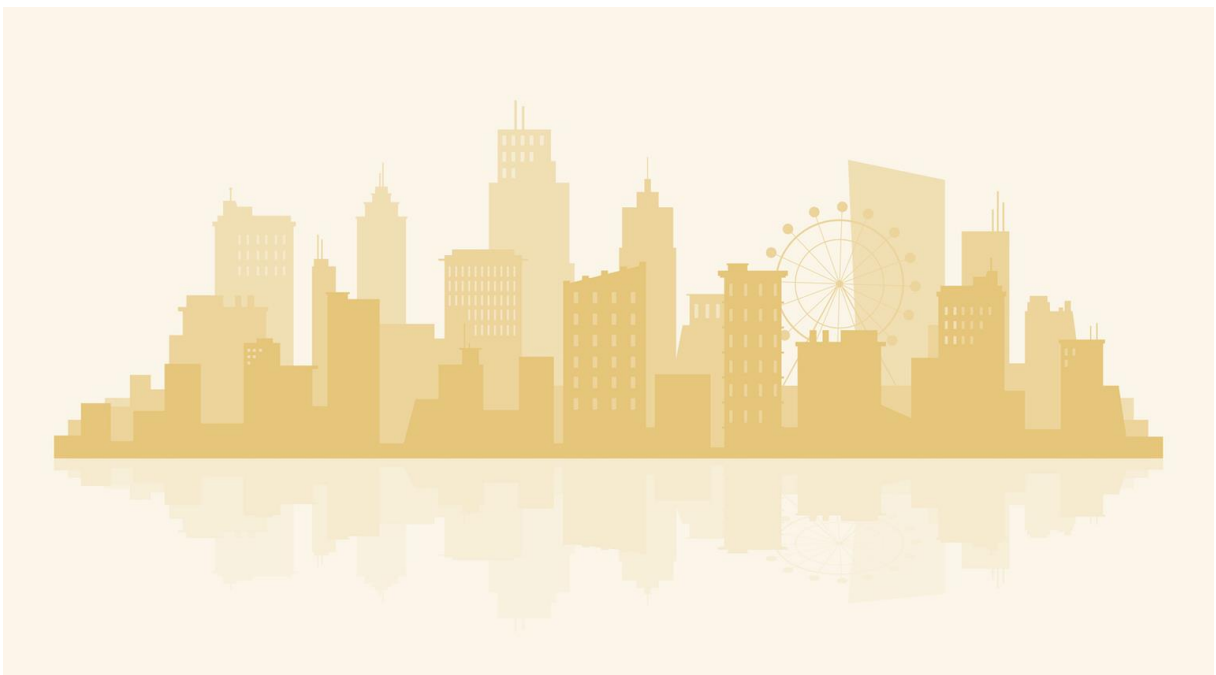


Source: AREA, Krungsri Research

Figure 21: 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.

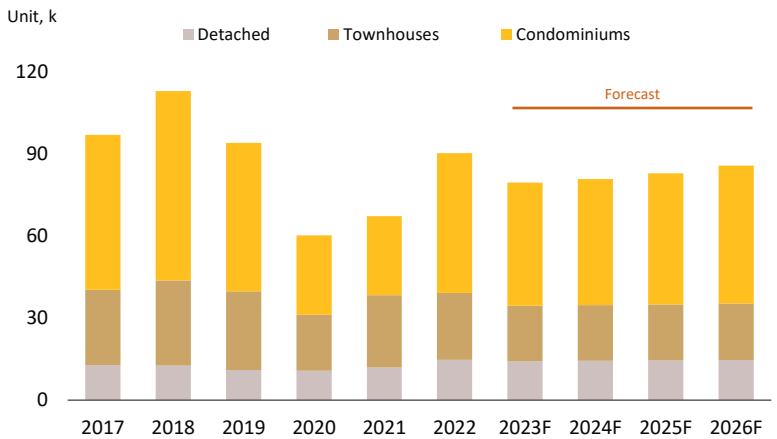


แนวโน้มธุรกิจ

ปี 2567-2569 วิจัยกรุงศรีคาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะปรับดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป ดังนี้

- **ยอดขายที่อยู่อาศัยจะฟื้นตัวต่อเนื่องที่ระดับ 2-3% ต่อปี** โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) กำลังซื้อผู้บริโภคมีแนวโน้มฟื้นตัวตามทิศทางเศรษฐกิจไทยที่จะเติบโตในระดับ 3-4% ต่อปี (2) การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐโดยเฉพาะโครงข่ายรถไฟฟ้า ทำให้การเดินทางสู่ใจกลางเมืองมีความสะดวกมากขึ้น และทำให้มีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยโดยรอบตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าและพื้นที่ที่รถไฟฟ้าเข้าถึง (3) คาดว่านักท่องเที่ยวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 43 ล้านคนภายในปี 2569 ช่วยกระตุ้นกำลังซื้อของชาวต่างชาติ อาทิ กลุ่มที่ต้องการบ้านหลังที่ 2 และกลุ่มที่ต้องการซื้อเก็บเพื่อใช้พักผ่อนในช่วงมาเมืองไทย และ (4) การเข้ามาลงทุนหรือทำงานในไทยของชาวต่างชาติ (Expatriates) ซึ่งรวมถึงการย้ายฐานลงทุนเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากสงครามการค้าในจีน จะหนุนความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

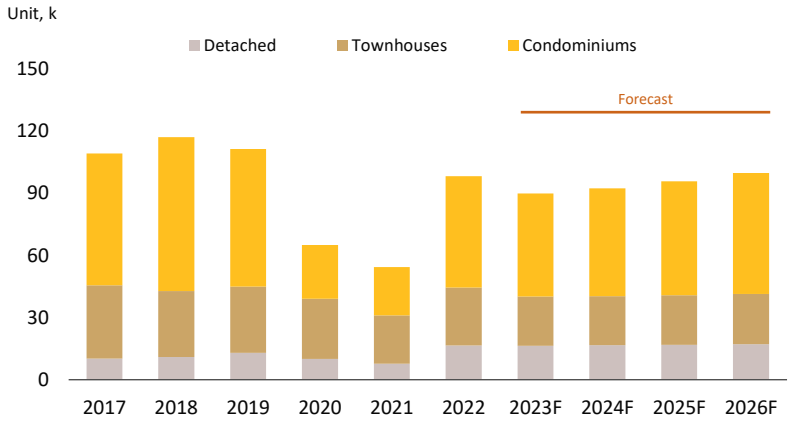
Figure 22: Units Sold



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

- **การเปิดตัวโครงการใหม่จะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 3-4% ต่อปีหรือประมาณ 96,000 ยูนิตต่อปี** (ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยปี 2560-2562 ซึ่งอยู่ที่ 1.1 แสนยูนิต) ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีฐานเงินทุนแข็งแกร่ง โดยผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบ้านแนวราบที่รองรับลูกค้าระดับกลางบน-บนซึ่งมีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงและเป็นโครงการที่มีจำนวนยูนิตไม่มาก ขณะที่โครงการแนวสูงจะขยายตัวตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าซึ่งรวมถึงส่วนต่อขยาย เนื่องจากสามารถเดินทางจากชานเมืองเข้าสู่กลางเมืองได้สะดวก รวมถึงเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อจูงใจผู้ซื้อ อาทิ การใช้พลังงานสะอาด การติดตั้ง EV Charger และโซลาร์เซลล์ นอกจากนี้ การจัดทำผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครฉบับปรับปรุงครั้งที่ 4 (คาดประกาศใช้ปี 2568) จะมีการปรับเพิ่มพื้นที่สีส้ม (ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง) เพิ่มขึ้น 23.5% จากผังเมืองรวมฉบับปี 2556 คิดเป็น 41.1% ของพื้นที่รวม 1,568.73 ตารางกิโลเมตร (อาทิ แนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่บนถนนลาดพร้าว ถนนศรีนครินทร์ และถนนรามอินทรา) เอื้อต่อการพัฒนาคอนโดมิเนียมได้มากขึ้น **โดยแนวโน้มที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท** มีดังนี้

Figure 23: New Units



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

- **บ้านแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์)**: **คาดว่าบ้านเดี่ยวจะเติบโตได้ต่อเนื่องแต่ในอัตราไม่สูงมากนัก** เนื่องจากมีการเติบโตมาโดยตลอดในช่วงวิกฤต COVID-19 โดยเฉพาะบ้านเดี่ยวระดับบนราคายูนิตละ 20 ล้านบาทขึ้นไป (อัตราการดูดซับสูงสุดในปี 2565 ที่ระดับ 45%) **โดยผู้ประกอบการมีแนวโน้มพัฒนาโครงการเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้า** Real demand **ระดับบนที่มีกำลังซื้อสูง** เน้นอยู่อาศัยจริง ภายใต้สภาพแวดล้อมที่มีความปลอดภัย มีความเป็นส่วนตัว และมีความสะดวกในการดำเนินชีวิต โดยเฉพาะทำเลใกล้โรงเรียนนานาชาติ กรุงเทพฯ ฝั่งตะวันออก (ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่) และกรุงเทพฯ ตอนเหนือ ส่วน**ทาวน์เฮ้าส์มีแนวโน้มเติบโตทรงตัว** เนื่องจากมีอุปทานเหลือขายเกือบ 40% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมดในปี 2565 โดยเฉพาะทาวน์เฮ้าส์ราคา 2-3 ล้าน (สัดส่วนถึง 50% ของทาวน์เฮ้าส์เหลือขายทั้งหมด) ประกอบกับกำลังซื้อของลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มระดับกลาง-ล่างมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า จากปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับสูงขึ้นทำให้ความสามารถในการซื้อลดลง ด้านผู้ประกอบการคาดว่ารายใหญ่จะสามารถประคองธุรกิจให้เติบโตต่อไปได้ ขณะที่รายกลาง-เล็กจะเผชิญการแข่งขันรุนแรงทั้งด้านต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนการเงิน
- **คอนโดมิเนียม**: **อุปทานมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง** ส่วนหนึ่งเพื่อรองรับกลุ่มผู้ซื้อเพื่อลงทุนระยะยาว เนื่องจากคอนโดมีเนียมเป็นที่ต้องการของผู้เช่าบางกลุ่ม (ผลจากราคาน้ำมัน ราคาสินค้าและค่าครองชีพโดยรวมที่ปรับสูงขึ้น ลดทอนกำลังซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคระดับกลาง-ล่าง) **โดยอุปทานคอนโดมีเนียมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในพื้นที่ใจกลางเมืองเพื่อรองรับกำลังซื้อระดับกลาง-บน และชาวต่างชาติ** รวมถึงทำเลใกล้แหล่งงาน อาทิ ลาดกระบัง (ใกล้นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง) และแนวรถไฟฟ้าเปิดใหม่ อาทิ (1) สายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี เปิดให้บริการเดือนพฤศจิกายน 2566 เชื่อมการเดินทางระหว่างกรุงเทพฯ ฝั่งตะวันออก ฝั่งเหนือ และจังหวัดนนทบุรีเข้าสู่พื้นที่ใจกลางเมือง) โดยย่านมีนบุรีซึ่งเป็นจุดตัดของรถไฟฟ้าสายสีชมพูและสายสีส้ม (ตะวันออก) คาดว่าจะมีการขยายตัวของชุมชนและโครงการที่อยู่อาศัย รวมถึงการเป็นแหล่งงานในอนาคต และ (2) สายสีส้ม (ตลิ่งชัน-มีนบุรี) เชื่อมกรุงเทพฯ ตะวันออกและตะวันตก โดยสายสีส้ม (ตะวันออก) (เปิดให้บริการปี 2568) จะเพิ่มศักยภาพให้แก่ทำเลย่านรามคำแหง **ทว่าการเติบโตของคอนโดมีเนียมในภาพรวมยังถูกจำกัดจากอุปทานคงค้างสูงโดยเฉพาะบริเวณกรุงเทพฯ รอบนอก** เช่น แนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (หัวลำโพง-บางแค) และสายสีเขียว (บางนา-สมุทรปราการ) ซึ่งคอนโดมีเนียมยังไม่เป็นที่นิยมเมื่อเทียบกับโครงการแนวราบในทำเลเดียวกัน และมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่าพื้นที่อื่นโดยเปรียบเทียบ ทั้งนี้ คอนโดมิเนียมส่วนใหญ่จะถูกพัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพทั้งด้านการบริหารโครงการ การตลาดและเงินทุนหมุนเวียน

- **ประเด็นท้าทายที่ธุรกิจต้องปรับตัวในระยะอันใกล้** ได้แก่ (1) แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น ท่ามกลางภาระหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังการก่อหนี้ผูกพันในระยะยาว ขณะที่สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อ (2) ต้นทุนการพัฒนาโครงการมีแนวโน้มปรับสูงขึ้น ตามราคาวัสดุก่อสร้าง ราคาพลังงานและค่าจ้างแรงงาน (จากปัญหาขาดแคลนแรงงาน) จึงส่งผลให้ราคาขายที่อยู่อาศัยจะปรับสูงขึ้นเฉลี่ย 5-10% ต่อปี (3) อุปทานเหลือขายสะสมสูงในบางพื้นที่ โดยกลุ่มที่ต้องติดตามใกล้ชิด คือ ที่อยู่อาศัยราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปมีสัดส่วนรอขายที่สูงขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการหันมาพัฒนาสินค้าในกลุ่มนี้พร้อมกันและมีแผนเปิดตัวใหม่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่อุปสงค์จากลูกค้าระดับดังกล่าวมีฐานตลาดที่จำกัด สะท้อนจากยอดขายที่อยู่อาศัยในกลุ่มนี้เริ่มชะลอลง และ (4) อุปสงค์ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยถูกจำกัดจากการเข้าสู่สังคมผู้สูงวัย ขณะที่ผู้ซื้อรุ่นใหม่ (โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้า GEN Y) นิยมเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าตัดสินใจซื้อ[5/]

Box 1 ภูมิทัศน์ของธุรกิจที่เปลี่ยนไปและการปรับตัวของผู้ประกอบการ

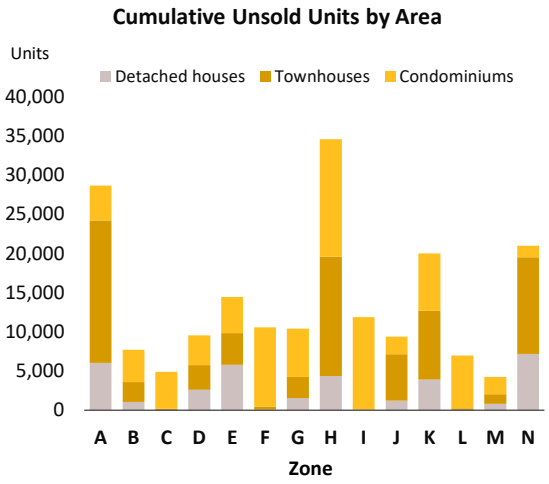
การแข่งขันของธุรกิจมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการเร่งปรับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการขายที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยรูปแบบการพัฒนาโครงการที่น่าสนใจ ได้แก่

- **โครงการที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความต้องการใหม่** (Creating Spaces to Meet New Needs) อาทิ โครงการที่เน้นการส่งเสริมการมีสุขภาพดี (Wellness residence) หรือโครงการที่เป็นมิตรกับสัตว์เลี้ยง (Pet friendly)
- **โครงการที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์** (Aged society)[6/] โดยในโครงการจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการเสริม เช่น บริการด้านการแพทย์ การเน้นความปลอดภัยสำหรับอุปกรณ์ใช้งานของผู้สูงอายุ เช่น การออกแบบให้พื้นที่ส่วนกลางและภายในห้องชุดเหมาะสำหรับผู้สูงวัย หรือการปรับโครงการคอนโดมิเนียมมาเป็นเนอสซิ่งโฮม
- **โครงการที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม** (Grow Green) ทั้งด้านการออกแบบบ้านหรืออาคาร การเลือกใช้วัสดุก่อสร้าง การใช้พลังงานทางเลือกและอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน (เช่น การติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อป (Solar Rooftop) เพื่อประหยัดค่าไฟ) และการมีพื้นที่สีเขียวที่ช่วยให้เกิดความร่มรื่น รวมถึงการสนับสนุนจากสถาบันการเงินในรูปแบบสินเชื่อสีเขียว (Green loan) ที่เน้นให้สิทธิพิเศษกับโครงการที่อยู่อาศัยที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืนทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG)
- **ผู้ประกอบการมีแนวโน้มขยายการลงทุนสู่ธุรกิจบริการเพื่อกระจายฐานรายได้และลดการพึ่งพาเพียงธุรกิจเดียว** เช่น การขยายสู่ธุรกิจโรงพยาบาล ธุรกิจศูนย์การค้า ธนาคาร ธุรกิจบริหารกองหนี้ รวมถึงบริษัทแพลตฟอร์มสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งจะใช้เงินคริปโตในการซื้อ-ขายโครงการที่อยู่อาศัย จ่ายค่าส่วนกลาง และค่าบริการอื่น ๆ

5/ ที่มา: ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี (ttb analytics) จากบทวิเคราะห์ "ttb analytics ประเมินปี 2566 ตลาดอาคารชุดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลหดตัว"

6/ สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society) หมายถึง การมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่าร้อยละ 20 ของประชากรทั้งประเทศ หรือมีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่าร้อยละ 14 ของประชากรทั้งประเทศ ซึ่งไทยเข้าสู่สังคมดังกล่าวแล้วตั้งแต่ปี 2564

Figure 24: Cumulative Unsold Units & Absorption Rate (1H 2023)



Zone	Location	Housing (Detached+Townhouses+Condominiums)			
		Total Supply (units)	Sold (units)	Unsold (units)	%Unsold
A	Rangsit/ Pathum Thani	37,182	8,521	28,661	77.1
B	Jaengwattana/ Songprapa	8,944	1,236	7,708	86.2
C	Nonthaburi /Bangsu	6,031	1,153	4,878	80.9
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	12,013	2,468	9,545	79.5
E	Northeast of Bangkok	18,349	3,899	14,450	78.8
F	Ratchada/ Lad Phrao	13,391	2,812	10,579	79.0
G	East of Bangkok	13,184	2,761	10,423	79.1
H	Bangna/ Samut Prakan	40,744	6,138	34,606	84.9
I	CBD	14,830	2,942	11,888	80.2
J	Suksawat	10,493	1,107	9,387	89.5
K	Rama2/ Petkasem	22,319	2,312	20,007	89.6
L	Thon Buri/ Bang Phlat	9,325	2,352	6,973	74.8
M	Pinklao/ Phuttamonthon	5,916	1,665	4,251	71.9
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	24,833	3,836	20,997	84.6
	Total	**237,554**	**43,202**	**194,353**	**81.8**

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	7,009	969	6,040	13.8%	20,329	2,143	18,186	10.5%	9,844	5,409	4,435	54.9%
B	Jaengwattana/ Songprapa	1,282	232	1,050	18.1%	2,915	383	2,532	13.1%	4,747	621	4,126	13.1%
C	Nonthaburi /Bangsu	20	0	20	0.0%	213	48	165	22.5%	5,798	1,105	4,693	19.1%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	2,990	377	2,613	12.6%	3,824	686	3,138	17.9%	5,199	1,405	3,794	27.0%
E	Northeast of Bangkok	6,745	959	5,786	14.2%	4,709	640	4,069	13.6%	6,895	2,300	4,595	33.4%
F	Ratchada/ Latphrao	68	10	58	14.7%	419	31	388	7.4%	12,904	2,771	10,133	21.5%
G	East of Bangkok	1,778	251	1,527	14.1%	3,329	598	2,731	18.0%	8,077	1,912	6,165	23.7%
H	Bangna/ Samut Prakan	4,945	600	4,345	12.1%	16,949	1,702	15,247	10.0%	18,850	3,836	15,014	20.4%
I	CBD	22	8	14	36.4%	98	42	56	42.9%	14,710	2,892	11,818	19.7%
J	Suksawat	1,405	193	1,213	13.7%	6,618	698	5,920	10.5%	2,470	216	2,254	8.7%
K	Rama2/ Petkasem	4,395	501	3,894	11.4%	9,997	1,200	8,797	12.0%	7,927	611	7,316	7.7%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	24	9	15	37.5%	285	64	221	22.5%	9,016	2,279	6,737	25.3%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	1,025	224	801	21.9%	1,462	216	1,246	14.8%	3,429	1,225	2,204	35.7%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	8,398	1,221	7,177	14.5%	14,371	2,018	12,353	14.0%	2,064	597	1,467	28.9%
Total		**40,106**	**5,554**	**34,553**	**13.8%**	**85,518**	**10,469**	**75,049**	**12.2%**	**111,930**	**27,179**	**84,751**	**24.3%**

Zone	Location	Proportion Unsold (%)		
		Detached Houses	: Townhouses :	Condominiums
A	Rangsit/ Pathum Thani	21%	63%	16%
B	Jaengwattana/ Songprapa	14%	33%	53%
C	Nonthaburi /Bangsu	1%	3%	96%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	27%	33%	40%
E	Northeast of Bangkok	40%	28%	32%
F	Ratchada/ Latphrao	1%	4%	95%
G	East of Bangkok	15%	26%	59%
H	Bangna/ Samut Prakan	13%	44%	43%
I	CBD	0%	1%	99%
J	Suksawat	13%	63%	24%
K	Rama2/ Petkasem	19%	44%	37%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	0%	3%	97%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	19%	29%	52%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	34%	59%	7%
	Total	18%	39%	43%



Source: AREA

วิจัยกรุงศรี

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

สุจิต ชัยวิชญชาติ

ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค

วนิชา ดิเรกอุดมศักดิ์

เศรษฐกรอาวุโส

จุไรลักษณ์ พลศรี

เศรษฐกรอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)

ทรรศิน กลิ่นถนอม

เศรษฐกร

กฤตพร ศิริใจชิงกุล

เศรษฐกร

ทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

รักษาการผู้บริหารทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ณธัญอร รัตนาธรรมวัฒน์

นักวิเคราะห์อาวุโส

นฤชยา สาตแฟง

นักวิเคราะห์

ปริญญา มิ่งสกุล

นักวิเคราะห์

ชณัฐฐา ธาระรส

นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

ธมณ เสริญสุขสกุล

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน

เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

วงศกร แก้วอุดทัง

เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

รักษาการผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม

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)

เตียร เทียมศักดิ์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Energy, Petrochemicals)

พุทธชาด ลุนคำ

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

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส (Real Estate)

ชัยวัช โชวเจริญสุข

นักวิเคราะห์อาวุโส (Agriculture)

ประพันธ์ ลีน้อย

นักวิเคราะห์ (ESG)

ศุภวัฒน์ โชคสวัสดิ์ไพศาล

นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances)

ศุภกร กรบุญไตรทศ

นักวิเคราะห์ (Agriculture, Food & Beverages)