แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2570-72

ธุรกิจที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ตุลาคม 2569

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



ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2570-2572 **มีแนวโน้มขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป** โดยมีปัจจัยหนุนจาก (1) การทยอยฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจแรงขับเคลื่อนจากภาคการส่งออกและการลงทุนภาคเอกชนที่กลับมาขยายตัว ควบคู่กับการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว ช่วยหนุนการจ้างงานและกำลังซื้อให้ทยอยปรับตัวดีขึ้นตามลำดับ (2) การขยายโครงข่ายคมนาคมและรถไฟฟ้าสายใหม่เต็มระบบ โดยเฉพาะรถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน–มีนบุรี) สายสีม่วงใต้ (เตาปูน–ราษฎร์บูรณะ) ซึ่งช่วยเปิดพื้นที่ทำเลศักยภาพใหม่และกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และ (3) อุปสงค์จากกำลังซื้อต่างชาติและกลุ่ม Expatriates ทั้งกลุ่มที่ต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากความผันผวนทางภูมิรัฐศาสตร์โลก ตลอดจนกลุ่มบุคลากรทักษะสูง และผู้เชี่ยวชาญต่างชาติที่เข้ามาตามการย้ายฐานการผลิตและการลงทุนในอุตสาหกรรมแห่งอนาคต ปัจจัยบวกข้างต้นจะช่วยพยุงการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มที่อยู่อาศัยราคาระดับกลาง–บนขึ้นไปอย่างต่อเนื่อง **ภาคธุรกิจยังเผชิญความท้าทายจากภาระหนี้ครัวเรือนสูงและเกณฑ์อนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวดซึ่งขยายวงกว้างสู่กลุ่มชนชั้นกลาง** รวมถึงแรงกดดันจากภูมิรัฐศาสตร์ที่กระทบต้นทุนการเงินและกำลังซื้อต่างชาติ ขณะที่ต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้นส่งผลให้ราคาขายปรับเพิ่มขึ้นเร็วกว่าการเติบโตของรายได้ผู้บริโภค ควบคู่กับปัจจัยเชิงโครงสร้างระยะยาวจากสังคมผู้สูงวัยและพฤติกรรมเน้นเช่ามากกว่าซื้อ ตลอดจนผลกระทบจากเหตุการณ์อุทกภัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เป็นปัจจัยเร่งให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวยกระดับโครงสร้างเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอุทกภัย การออกแบบโครงสร้างรับมือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Resilience Design) ตลอดจนการลงทุนเพิ่มในเกณฑ์มาตรฐาน ESG ซึ่งเพิ่มภาระต้นทุนดำเนินงานในระยะข้างหน้า

มุมมองวิจัยกรุงศรี

แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในปี 2570-2572 **สรุปได้ดังนี้**

- **ธุรกิจบ้านจัดสรร (ในกทม.และปริมณฑล)**: รายได้ของ***ผู้ประกอบการรายใหญ่***จะทรงตัวหรือเติบโตเล็กน้อย จากการเน้นพัฒนาโครงการระดับบนเพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้มีกำลังซื้อสูง โดยได้เปรียบทั้งด้านต้นทุนทางการเงิน และความสามารถในการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ ควบคู่กับความยืดหยุ่นในการปรับกลยุทธ์ สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ และความพร้อมในการพัฒนาโครงการตามมาตร ESG ซึ่งช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ด้าน***ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก*** มีแนวโน้มสูญเสียส่วนแบ่งตลาดจากการแข่งขันที่รุนแรง ท่ามกลางต้นทุนการก่อสร้างและการเงินที่ปรับสูงขึ้น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ขาดพันธมิตรทางธุรกิจหรือมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จะยิ่งเผชิญความท้าทายสูงและมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง
- **ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย (ในกทม.และปริมณฑล)**: รายได้ของ***ผู้ประกอบการรายใหญ่*** ยังมีแนวโน้มเติบโตได้ โดยอาศัยความพร้อมด้านเงินทุนและความเชี่ยวชาญโดยเน้นพัฒนาโครงการในทำเลใจกลางเมืองและแนวรถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม แรงกดดันด้านการแข่งขันที่ยังรุนแรงเพื่อเร่งระบายอุปทานส่วนเกินส่งผลให้ผู้ประกอบการยังคงรับต้นทุนด้านการตลาดและการจัดแคมเปญส่งเสริมการขายที่สูงขึ้นและอาจกดดันความสามารถในการทำกำไร ขณะ***ผู้ประกอบการรายกลางและเล็ก*** ยังเผชิญแรงกดดันสูง ส่วนใหญ่เน้นพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Low-rise (สูงไม่เกิน 8 ชั้น) โซนกรุงเทพฯ รอบนอกและปริมณฑล ซึ่งต้องเผชิญการแข่งขันกับโครงการแนวราบในระดับราคาใกล้เคียงกัน ส่งผลให้ผลประกอบการมีแนวโน้มชะลอตัว

ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ถือเป็นหนึ่งในเครื่องยนต์หลักที่มีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ช่วยกระตุ้นให้เกิดเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก สร้างการจ้างงาน ตลอดจนเชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของภาคธุรกิจอื่นอย่างกว้างขวาง อาทิ ภาคก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์และการตกแต่ง รวมถึงสถาบันการเงิน **ทั้งนี้ มูลค่าของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องตลอดห่วงโซ่อุปทานคิดเป็นสัดส่วนประมาณ** 7-8%[1/] **ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ** (GDP) **ปี** 2568

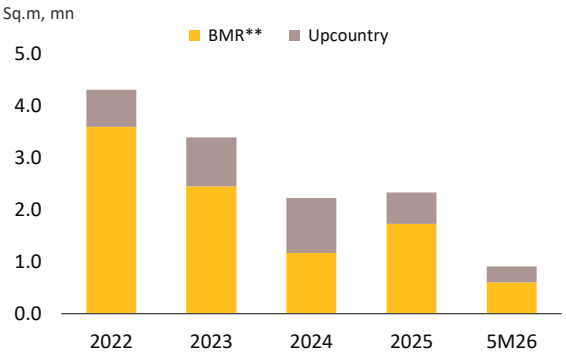
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้ประโยชน์ ได้แก่ เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการพาณิชยกรรม และเพื่อการอุตสาหกรรม **โดยอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดของไทย** (ที่มา: World Bank) ซึ่งส่วนใหญ่ตอบสนองอุปสงค์ในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากข้อกำหนดทางกฎหมายไทยอนุญาตให้ชาวต่างชาติซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยได้เฉพาะอาคารชุดในสัดส่วนไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ขณะที่การถือครองที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ของชาวต่างชาติยังคงอยู่ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวด

ที่ผ่านมา ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีสัดส่วนสูงกว่าเขตภูมิภาคมาโดยตลอด สะท้อนจากสถิติเฉลี่ย 5 ปี (ปี 2564–2568) พบว่าพื้นที่อนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล เทียบกับภูมิภาคมีสัดส่วนเฉลี่ยอยู่ที่ 74:26 ขณะที่จำนวนยูนิตที่ได้รับอนุญาตจัดสรรที่ดินแนวราบมีสัดส่วนใกล้เคียงกันอยู่ที่ 51:49 (ภาพที่ 1 และ 2) แม้กรุงเทพฯ และปริมณฑลจะเป็นศูนย์รวมของแหล่งงานย่านธุรกิจ และมีความเป็นเมืองสูง (Urbanization) ซึ่งเป็นปัจจัยดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายใหญ่เน้นพัฒนาโครงการเป็นหลัก แต่ในช่วงปี 2567–2568 ภาพรวมการขออนุญาตก่อสร้างแนวสูงและการจัดสรรที่ดินแนวราบชะลอตัวลงอย่างมีนัยสำคัญในทุกพื้นที่ สะท้อนถึงการปรับตัวของผู้ประกอบการเพื่อตอบรับกับอุปสงค์ที่ชะลอตัวลงในปัจจุบัน

Construction Permits & Land Allotment Permits

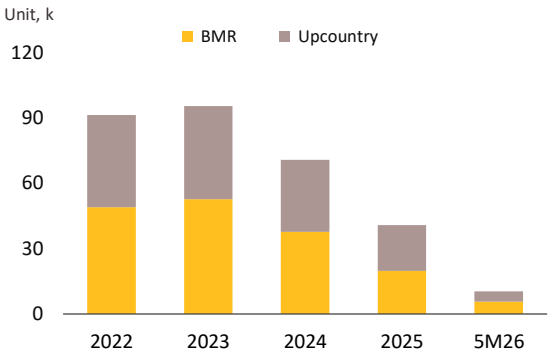
(Housing Projects Only*)

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

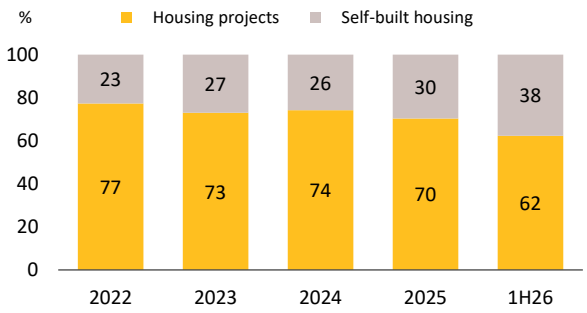


Source: Real Estate Information Center (REIC)

1/ ที่มา: กระทรวงการคลัง

ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลประกอบด้วย 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ ที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-built Housing) และโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing Project) (ภาพที่ 3) **โดยในอดีตที่อยู่อาศัยจดทะเบียนใหม่ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในกลุ่มโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการในสัดส่วน 70–77% (ปี 2565–2568)** แต่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 สัดส่วนโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 62% ขณะที่สัดส่วนที่อยู่อาศัยปลูกสร้างเองขยับขึ้นมาอยู่ที่ 38% ทำให้มูลค่าการเปิดตัวโครงการใหม่มีทิศทางปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญเฉลี่ยอยู่ที่ 2.9 แสนล้านบาทในปี 2568 (ปี 2565-2567 อยู่ที่ประมาณ 4.0-4.5 แสนล้านบาท) **โดยในช่วงปี 2565–2568 ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทในเครือยังคงครองส่วนแบ่งตลาดสูงถึง 74–80% ในด้านจำนวนยูนิต และ 82–85% ในด้านมูลค่าโครงการ** (ตารางที่ 1) ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 สัดส่วนของผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ลดลงมาอยู่ที่ 65% ของจำนวนยูนิต และ 62% ของมูลค่าโครงการ เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่เพิ่มความระมัดระวังและชะลอการเปิดโครงการใหม่เพื่อรักษาสภาพคล่อง อย่างไรก็ตาม รายใหญ่ยังคงได้เปรียบทั้งด้านการบริหารจัดการต้นทุน ความสามารถในการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) ตลอดจนความเชื่อถือในแบรนด์สินค้าจากผู้บริโภค

Figure 3: Proportion of New Housing Units in the BMR



Source: Bank of Thailand (BOT)

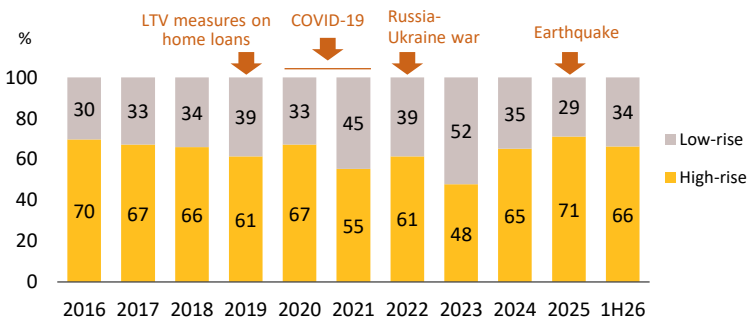
Table 1: Developers' Market Share in the BMR

Year	Number of units (%)		Value (%)	
	Large developers	Others*	Large developers	Others*
2022	78	22	82	18
2023	79	21	83	17
2024	74	26	82	18
2025	80	20	85	15
1H26	65	35	62	38

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

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2559–2568) ส่วนใหญ่ยังคงเป็นโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) โดยครองส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย 60–70% ของจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนใหม่[2/] ทั้งหมด (ภาพที่ 4) จากปัจจัยด้านราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นและการขยายโครงข่ายรถไฟฟ้า โดยสัดส่วนโครงการแนวสูงเริ่มชะลอตัวลงมาอยู่ที่ 55% ในช่วงวิกฤต COVID-19 (ปี 2564) และแตะระดับต่ำสุดที่ 48% ในปี 2566 ส่งผลให้โครงการแนวราบขึ้นมามีสัดส่วนสูงกว่า (52%) เป็นครั้งแรก อย่างไรตาม โครงการแนวสูงได้กลับขึ้นมามีสัดส่วนมากกว่าและแตะระดับสูงสุดที่ 71% ในปี 2568 ผลจากการทยอยสร้างเสร็จและส่งมอบโครงการที่เริ่มดำเนินการไว้ก่อนหน้า ก่อนจะขยับลงมาอยู่ที่ 66% ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 ที่เหตุการณ์เชิงจิตวิทยาอย่างแผ่นดินไหวช่วงต้นปี 2568 อาจไม่ส่งผลต่ออุปทานสร้างเสร็จในทันที แต่ส่งผลกระทบต่อยอดขายและการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ในระยะถัดไป

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.

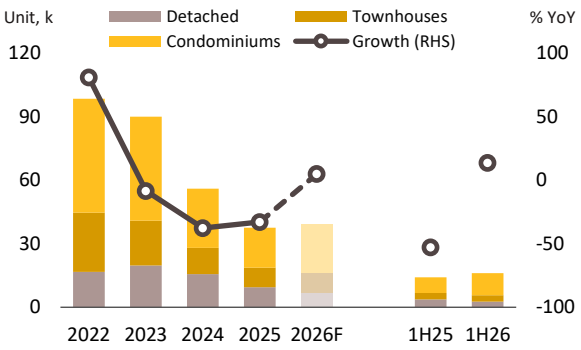
2/ ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนใหม่ (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) รวบรวมจากข้อมูลการขอเลขที่บ้านจากสำนักงานเขตในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในกรณีที่เป็นบ้านในโครงการจัดสรร ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ขอเลขที่บ้าน แม้จะยังก่อสร้างไม่เสร็จ หรือยังไม่มีผู้ซื้อก็ตาม (ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์) ส่วนข้อมูลอาคารชุดรวบรวมจากกรมที่ดิน

สถานการณ์ที่ผ่านมา

ในปี 2569 ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีสัญญาณฟื้นตัวดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยในช่วงครึ่งปีแรกทั้งอุปทานใหม่และยอดขายสามารถกลับมาขยายตัวได้ในระดับสองหลักจากจุดต่ำสุดในปี 2568 แม้ความร้อนแรงดังกล่าวจะแผ่วลงในช่วงครึ่งปีหลังท่ามกลางปัจจัยกดดันที่ยังคงมีอยู่ ได้แก่ (1) **เศรษฐกิจไทยที่ขยายตัวต่ำ**และได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนทางการค้าโลก กดดันภาคการผลิตและการลงทุน (2) **ภาระหนี้ครัวเรือนที่ทรงตัวในระดับสูง** ส่งผลให้สถาบันการเงินยังคงความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้ารายได้ระดับปานกลาง-ล่าง[3/] (3) **ความผันผวนของเศรษฐกิจต่างประเทศ**ที่ส่งผลต่อกำลังซื้อของนักลงทุนบางกลุ่ม และ (4) **ผลกระทบฉับพลันจากเหตุการณ์อุทกภัย**และน้ำท่วมขังในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงเดือนกันยายน 2569 ซึ่งกระทบต่อบรรยากาศการลงทุน กิจกรรมการเข้าชมโครงการ และชะลอการตัดสินใจโอนกรรมสิทธิ์ชั่วคราวในพื้นที่ลุ่มต่ำช่วงปลายไตรมาส 3 อย่างไรก็ตาม ภาวะตลาดในภาพรวมยังคงเติบโตได้ โดยได้แรงหนุนจากอุปสงค์กลุ่มกำลังซื้อสูงที่มีความพร้อม ซึ่งยังคงมีความต้องการบ้านหลังที่สองและคอนโดมิเนียมระดับกลาง-บนขึ้นไป[4/] ขณะที่ผู้ประกอบการเน้นกลยุทธ์ส่งเสริมการขายเพื่อระบายอุปทานคงค้างควบคู่กับอานิสงส์จากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐที่ช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคคนไทย อาทิ การปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท[5/] การผ่อนคลายหลักเกณฑ์ LTV[6/] และการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ซึ่งช่วยประคองให้ภาพรวมตลาดขยายตัวได้ดีขึ้นในบางเซกเมนต์ **ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล สรุปได้ดังนี้**

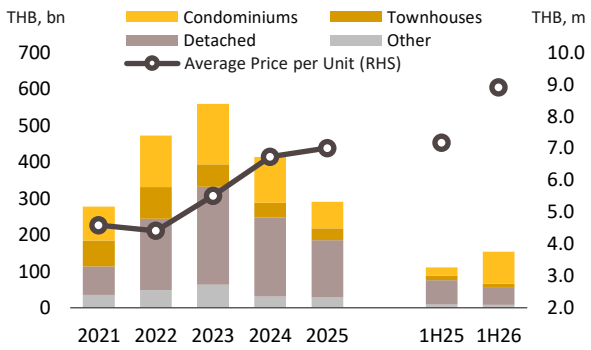
- **การเปิดขายโครงการใหม่ช่วงครึ่งแรกของปี 2569 อยู่ที่ 16,107 ยูนิต เพิ่มขึ้น 13.6% YoY** (ภาพที่ 5) คิดเป็นมูลค่าโครงการรวม 1.5 แสนล้านบาท (+38.8% YoY) เป็นผลจากการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการที่มุ่งพัฒนาโครงการระดับกลาง-บนขึ้นไปเพื่อเจาะกลุ่มกำลังซื้อสูงและเข้าถึงสินเชื่อได้ดี เพื่อลดความเสี่ยงจากภาวะหนี้ครัวเรือนในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง (Mass Market) ช่วยหนุนให้ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิตปรับเพิ่มขึ้นเป็น 8.9 ล้านบาท (จาก 7.2 ล้านบาทในปี 2568) เมื่อพิจารณาแยกรายประเภท พบว่าอุปทานกระจุกตัวเฉพาะในกลุ่มคอนโดมิเนียม ซึ่งมีสัดส่วนสูงสุดถึง 65% ของยูนิตเปิดใหม่ทั้งหมด โดยมีจำนวน 10,418 ยูนิต (+40.9% YoY) และมีมูลค่าเปิดตัวใหม่เพิ่มขึ้นถึง 281.1% YoY (แตะระดับ 87,380 ล้านบาท) ขณะที่อุปทานแนวราบชะลอตัวลงต่อเนื่อง โดยทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 19%) เปิดตัวลดลงเล็กน้อยที่ 3,061 ยูนิต (-0.3% YoY) และ บ้านเดี่ยว (สัดส่วน 16%) เปิดตัวลดลงที่ 2,628 ยูนิต (-29.3% YoY) ***สำหรับช่วงที่เหลือของปี คาดว่าผู้ประกอบการจะทยอยเปิดโครงการใหม่เพิ่มขึ้นตามรอบฤดูกาล*** *(Seasonal Effect) **อย่างระมัดระวัง** โดยเน้นกลุ่มคอนโดมิเนียมระดับหรู (Luxury)[7/] ขึ้นไป ในทำเลใจกลางเมือง (CBD)* ทั้งนี้ เหตุการณ์น้ำท่วมในเดือนกันยายน-ตุลาคม 2569 เป็นปัจจัยที่

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/ รายได้ระดับปานกลาง-ล่าง หมายถึง ครัวเรือนที่มีรายได้รวมประมาณ 15,000–50,000 บาท/เดือน ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 3.0 ล้านบาทต่อยูนิต (ที่มา สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) และ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC))

4/ คอนโดมิเนียมระดับกลาง-บนขึ้นไป (Mid-to-High End Condominium) หมายถึง โครงการคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายเฉลี่ยตั้งแต่ 100,000 บาท/ตารางเมตรขึ้นไป หรือมีราคาขายต่อยูนิตประมาณ 3.5 ล้านบาทขึ้นไป (ที่มา CBRE Thailand และ REIC)

5/ มาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมสำหรับที่อยู่อาศัยเหลือ 0.01% โดย (1) การลดค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์จาก 2% เหลือ 0.01% และ (2) การลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากเดิม 1% เหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยสร้างใหม่และมือสองที่มีวงเงินจำนองไม่เกิน 7 ล้านบาทต่อสัญญา ทั้งนี้ ผู้มีสิทธิต้องเป็นบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย (มีผลตั้งแต่วันที่ประกาศในราชกิจจานุเบกษา โดยขยายไปจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2570)

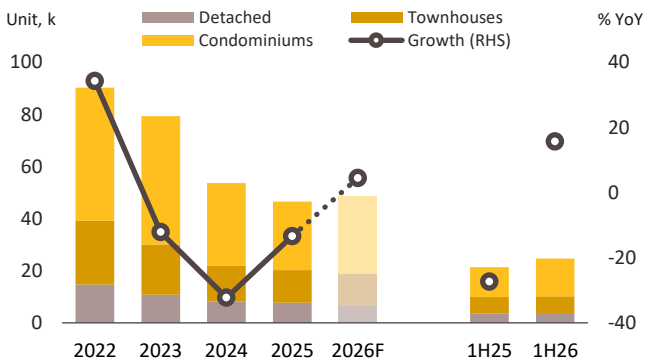
6/ อนุญาตให้กู้ได้ 100% สำหรับบ้านหลังแรกมูลค่าเกิน 10 ล้านบาท และบ้านหลังที่สองมูลค่าไม่เกิน 10 ล้านบาท (มีผล 1 พฤษภาคม 2568 - 30 มิถุนายน 2569)

7/ คอนโดมิเนียมระดับหรู หรือ Luxury ขึ้นไป หมายถึง คอนโดมิเนียมราคาขายเฉลี่ยตั้งแต่ 200,000–250,000 บาท/ตารางเมตรขึ้นไป หรือมีราคาขายต่อยูนิตเริ่มต้นตั้งแต่ 10.0 ล้านบาทขึ้นไป โดยจำแนกเป็น (1) คอนโดมิเนียมระดับ Luxury ราคาขาย 200,000–349,999 บาท/ตารางเมตร (หรือ 10.0–20.0 ล้านบาท/ยูนิต) และ (2) คอนโดมิเนียมระดับ Super/Ultra Luxury ราคาขายตั้งแต่ 350,000 บาท/ตารางเมตรขึ้นไป (ที่มา CBRE Thailand, Knight Frank และ REIC)

อาจทำให้ผู้ประกอบการทบทวนหรือชะลอการเปิดโครงการแนวราบในทำเลลุ่มต่ำ และหันมาให้ความสำคัญกับการคัดเลือกทำเลที่มีระบบระบายน้ำดีควบคู่กับการยกระดับมาตรฐานวิศวกรรมการก่อสร้าง (Climate Resilience Design) เช่น การเพิ่มระดับความสูงในการถมดินและการติดตั้งระบบจัดการน้ำในโครงการ ส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น **คาดว่าภาพรวมทั้งปี** 2569 **จำนวนยูนิตเปิดขายใหม่มีแนวโน้มจะขยายตัวได้ที่** +4.8% YoY **(แตะระดับ** 39,250 **ยูนิต)** (ภาพที่ 5)

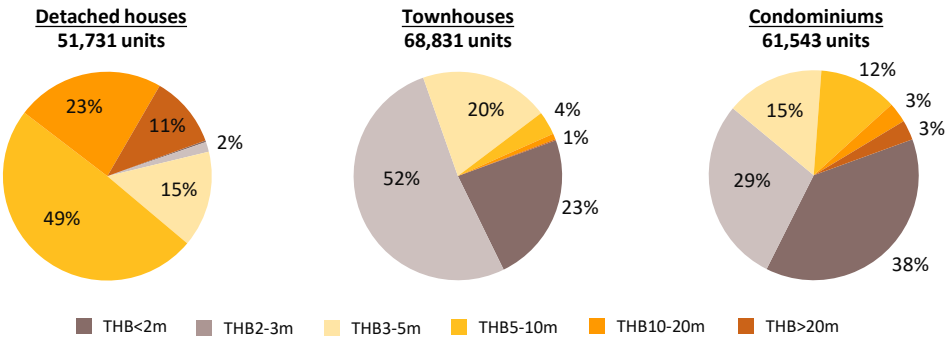
- **ยอดขายที่อยู่อาศัยช่วงครึ่งแรกของปี** 2569 **อยู่ที่** 24,652 **ยูนิต เพิ่มขึ้น** 15.6% YoY **(ภาพที่** 7) แรงขับเคลื่อนสำคัญมาจาก ***คอนโดมิเนียม***ที่เติบโตอย่างมีนัยสำคัญถึง 26.5% YoY ผลจากกำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้สูงและผู้ซื้อต่างชาติที่มองหาที่พำนักสำรองในโครงการระดับกลาง-บนขึ้นไป ควบคู่กับแรงหนุนจากมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองภาครัฐที่ขยายเวลาครอบคลุมถึงกลางปี 2570 ซึ่งช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อในกลุ่มที่ต้องการอยู่อาศัยจริง (Real demand) ขณะที่ยอดขาย***ทาวน์เฮ้าส์***กลับมาขยายตัว 8.7% YoY จากกลุ่มผู้บริโภคบางส่วนที่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจากบ้านเดี่ยวที่มีราคาสูง หันมาซื้อทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งสอดรับกับความสามารถในการซื้อและศักยภาพในการชำระหนี้สินเชื่อ สวนทางกับ***บ้านเดี่ยว***ที่ยอดขายหดตัว -6.6% YoY จากภาระหนี้ครัวเรือนและความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินในกลุ่มลูกค้าระดับปานกลาง โดยผลจากจำนวนยูนิตที่ขายได้อยู่ในระดับสูงกว่าจำนวนยูนิตที่เปิดใหม่ **ส่งผลให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสม ณ ครึ่งแรกของปี** 2569 **ปรับตัวลดลง** -6.5% YoY **มาอยู่ที่ระดับ** 182,113 **ยูนิต** (ตารางที่ 2) โดยสัดส่วน 51% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมดเป็นที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม (ภาพที่ 8) **สำหรับช่วงครึ่งหลังของปี อัตราการเติบโตของยอดขายมีแนวโน้มชะลอลงเมื่อเทียบกับฐานที่สูงในครึ่งปีแรก ประกอบกับเหตุการณ์อุทกภัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ช่วงเดือนกันยายน-ตุลาคม** 2569 **ที่ส่งผลกระทบชั่วคราวต่อบรรยากาศการตัดสินใจซื้อและการเข้าชมโครงการในบางทำเล** แม้จะยังได้แรงหนุนจากอุปสงค์กลุ่ม Luxury และมาตรการกระตุ้นของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง **ส่งผลให้ภาพรวมทั้งปี** 2569 **ยอดขายที่อยู่อาศัยขยายตัวได้ที่** 4.5% YoY **(แตะระดับ** 48,600 **ยูนิต)**

Figure 7: Units Sold



Source: AREA

Figure 8: Cumulative Total of Unsold Units, by Segment
(as of 1H26)



Source: AREA

Table 2: Unsold Units, by Price

	2021	2022	2023	2024	2025	1H26
Detached houses						
THB< 2m	198	179	159	144	138	132
THB2-3m	1,391	824	872	1,003	905	793
THB3-5m	9,657	7,332	6,581	6,895	7,396	7,707
THB5-10m	16,434	18,885	23,085	26,952	26,431	25,489
THB10-20m	3,414	5,580	8,717	10,417	11,883	11,882
THB>20m	1,596	1,849	4,088	5,424	5,788	5,736
Total units	**32,690**	**34,649**	**43,502**	**50,835**	**52,541**	**51,739**
Townhouses						
THB< 2m	17,239	14,128	14,736	15,566	15,559	16,049
THB2-3m	35,348	38,600	42,051	41,937	39,340	35,682
THB3-5m	16,700	19,820	17,668	15,224	14,788	13,838
THB5-10m	2,180	2,088	2,181	2,786	2,403	2,515
THB10-20m	396	542	502	450	598	631
THB>20m	82	167	169	188	164	116
Total units	**71,945**	**75,345**	**77,307**	**76,151**	**72,852**	**68,831**
Condominiums						
THB< 2m	31,685	31,682	27,779	27,087	24,167	23,366
THB2-3m	25,069	25,588	28,285	24,151	19,880	17,597
THB3-5m	14,317	15,889	15,213	13,859	11,082	9,332
THB5-10m	10,098	8,197	7,902	8,691	7,993	7,445
THB10-20m	2,489	2,500	3,116	2,853	2,658	1,914
THB>20m	1,655	1,819	1,905	1,963	1,693	1,889
Total units	**85,313**	**85,675**	**84,200**	**78,604**	**67,473**	**61,543**
Grand Total units	**189,948**	**195,669**	**205,009**	**205,590**	**192,866**	**182,113**

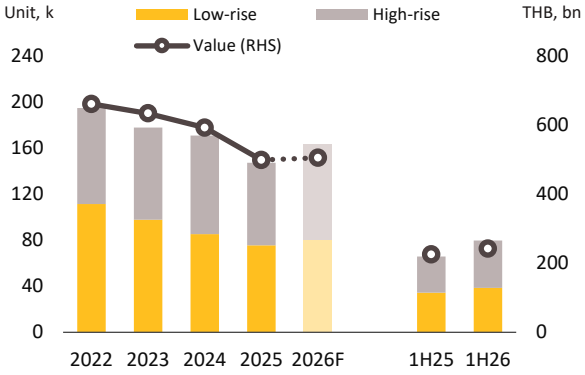
Source: AREA

- **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยช่วงครึ่งแรกของปี** 2569 **อยู่ที่** 79,703 **ยูนิต เพิ่มขึ้น** 20.8% YoY คิดเป็นมูลค่า 241,864 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.0% (ภาพที่ 9) โดย***คอนโดมิเนียม***มียอดโอนเพิ่มขึ้นถึง 30.4% YoY อยู่ที่ 40,976 ยูนิต คิดเป็นสัดส่วน 51% ของยอดโอนทั้งหมด ขณะที่***บ้านแนวราบ***มียอดโอนเพิ่มขึ้น 12.1% YoY อยู่ที่ 38,727 ยูนิต คิดเป็นสัดส่วน 49% (นำโดยทาวน์เฮ้าส์ 26% บ้านเดี่ยว 15% บ้านแฝด 4% และอาคารพาณิชย์ 4%) ปัจจัยหนุนจาก (1) การทยอยส่งมอบโครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จใหม่ที่เคยเปิดขายในช่วง 1–2 ปีก่อนหน้า (2) อานิสงส์จากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ ทั้งการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01% (ขยายเวลาถึงกลางปี 2570) ควบคู่กับการผ่อนปรนหลักเกณฑ์ LTV ซึ่งช่วยเร่งการตัดสินใจรับโอนฯ ในกลุ่มที่ต้องการอยู่อาศัยจริง ทั้งคอนโดมิเนียมและบ้านแนวราบระดับราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท และ (3) แรงหนุนจากกลยุทธ์ส่งเสริมการขายและแคมเปญระบายสต็อกสร้างเสร็จพร้อมอยู่ของผู้ประกอบการ

  ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมของชาวต่างชาติในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 **อยู่ที่** 2,806 **ยูนิต** (-17.9% YoY) **คิดเป็นมูลค่า** 15,167 **ล้านบาท** (-10.2% YoY) (ภาพที่ 10) เป็นการชะลอตัวตามสภาวะเศรษฐกิจโลกและความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของลูกค้าต่างชาติ แม้ยังคงได้รับแรงหนุนจากอุปสงค์ต่างชาติที่มีกำลังซื้อสูงที่ต้องการบ้านหลังที่สองเพื่อความปลอดภัย ในกลุ่มคอนโดมิเนียมระดับ Luxury ขึ้นไป โดยเฉพาะในทำเล CBD ที่ช่วยพยุงตลาดอยู่บ้าง

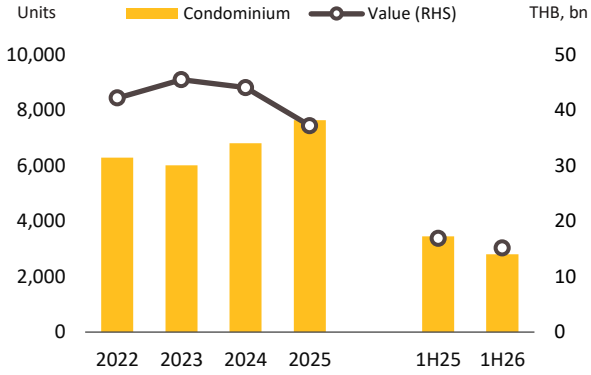
  สำหรับช่วงที่เหลือของปี ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวมมีแนวโน้มชะลอตัวจากครึ่งแรกของปี จากกำลังซื้อที่ยังอ่อนแอและภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังสูง โดยมีปัจจัยซ้ำเติมจากผลกระทบของเหตุการณ์อุทกภัยในเดือนกันยายน-ตุลาคม 2569 ที่ส่งผลให้การตรวจรับมอบและการโอนกรรมสิทธิ์ในบางโครงการล่าช้า แม้จะมีผลเชิงบวกจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ภาครัฐที่ขยายเวลาถึงกลางปี 2570 จะยังคงเป็นแรงพยุงสำคัญที่ช่วยเร่งการโอนกรรมสิทธิ์ในกลุ่มที่ต้องการอยู่อาศัยจริง **ส่งผลให้ภาพรวมทั้งปี** 2569 **ยอดโอนกรรมสิทธิ์รวมคาดว่าจะขยายตัวได้ที่ระดับ** 10.6% YoY **ขณะที่มูลค่าจะเพิ่มขึ้นที่ระดับ** 1.2% YoY **(ภาพที่** 9)

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.

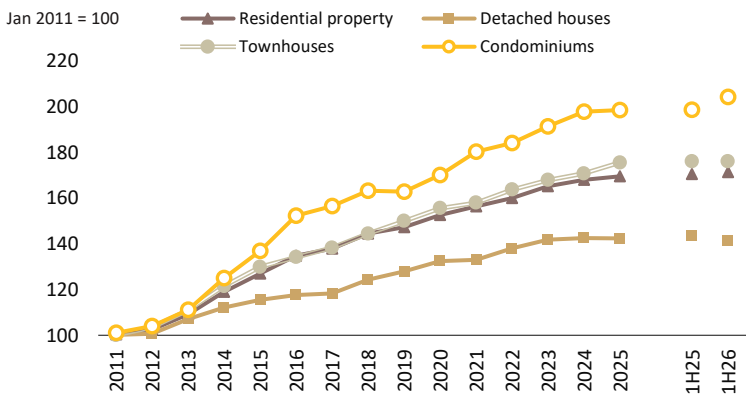
Figure 10: Condominium Transfers of Foreigners in BMR



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 condominium under Section 19 bis, which is amended by the Condominium Act (No. 4) B.E. 2551 (2008).

- **ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี** 2569 **ปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยที่** 0.5% YoY (ภาพที่ 11) ตามทิศทางต้นทุนการพัฒนาโครงการทั้งราคาที่ดินในทำเลศักยภาพเกาะแนวรถไฟฟ้า ตลอดจนราคาวัสดุก่อสร้างและค่าจ้างแรงงานที่ปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม การปรับขึ้นราคาขายจริงในตลาดยังเป็นไปอย่างจำกัด (เทียบกับดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้น 3.7% YoY ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569) จากภาวะการแข่งขันที่ยังสูงเพื่อการระบายสต๊อกท่ามกลางความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ที่กดดันกำลังซื้อและความเชื่อมั่นในการใช้จ่าย เมื่อพิจารณาแยกตามประเภท พบว่า ***ดัชนีราคาคอนโดมิเนียม*** ปรับเพิ่มขึ้นมากที่สุดที่ 2.8% YoY เป็นผลจากการเปิดตัวโครงการใหม่ที่เน้นเซกเมนต์ระดับกลาง-บนขึ้นไปถึง Luxury ซึ่งมีต้นทุนพัฒนาสูง ขณะที่ ***ดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์*** ทรงตัวจากปีก่อน ส่วน ***ดัชนีราคาบ้านเดี่ยว*** ปรับลดลง -1.5% YoY เนื่องจากผู้ประกอบการยังคงแข่งขันทำโปรโมชันให้ส่วนลดเพื่อเร่งการตัดสินใจซื้อโดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระดับปานกลาง **สำหรับภาพรวมทั้งปี** 2569 **คาดว่าราคาที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จะมีทิศทางปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนที่ดินและค่าก่อสร้าง รวมถึงต้นทุนเพิ่มเติมจากการยกระดับระบบป้องกันอุทกภัยในโครงการ** อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการในทำเลที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมจำเป็นต้องออกแคมเปญส่งเสริมการขายพิเศษ เช่น การการันตีระบบระบายน้ำ การเพิ่มเงื่อนไขเคลมประกันภัยน้ำท่วม พร้อมกับการมอบส่วนลดเพื่อเร่งระบายสต๊อกคงค้าง ซึ่งกดดันให้ราคาขายเฉลี่ยจริงในตลาดยังคงเพิ่มขึ้นได้อย่างจำกัด

Figure 11: Housing Price Index



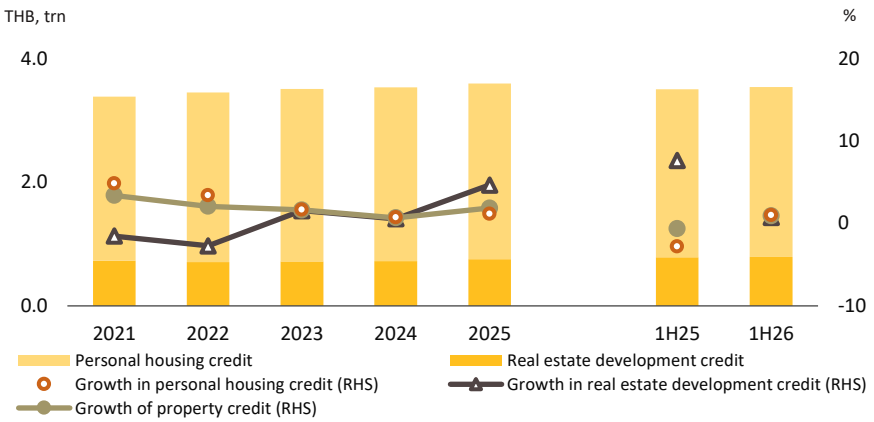
Source: BOT
Note: Housing price index is calculated from 17 commercial banks registered in Thailand and located in the BMR.

- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ขยายตัวในอัตราต่ำที่** 0.9% YoY **ในช่วงครึ่งแรกของปี** 2569 (ภาพที่ 12) เนื่องจากสถาบันยังคงเข้มงวดด้านการปล่อยสินเชื่อสังหาริมทรัพย์อย่างระมัดระวัง โดยมีรายละเอียดแยกตามประเภทสินเชื่อ ดังนี้

  - **สินเชื่อผู้ประกอบการ** (Pre-finance loans / Real Estate Development Credit) **ของธนาคารพาณิชย์ ขยายตัวเพียง** 0.7% YoY อยู่ที่ระดับ 789,540 ล้านบาท สะท้อนความระมัดระวังของสถาบันการเงินในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ ขณะที่ผู้ประกอบการหันมาเน้นการพัฒนาโครงการขนาดเล็กหรือเปิดขายเป็นรายเฟส เพื่อบริหารสภาพคล่องทางการเงินให้มีความสามารถในการชำระหนี้ รวมถึงการเลือกใช้แหล่งเงินทุนภายในหรือระดมทุนผ่านตลาดทุนแทนการพึ่งพาสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์

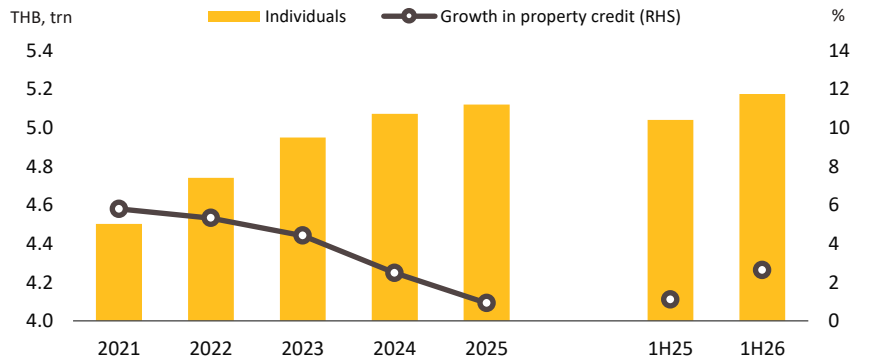
  - **สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล** (Post-finance loans) **ของธนาคารพาณิชย์ ฟื้นตัวกลับมาเติบโตได้ที่** 1.0% YoY มีมูลค่าอยู่ที่ 2,744,781 ล้านบาท (จากที่หดตัว -2.8% YoY ในครึ่งแรกปี 2568) แต่หากพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลของสถาบันการเงินทั้งระบบ[8/] ขยายตัว 2.6% YoY (ภาพที่ 13) แรงหนุนสำคัญจาก (1) กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-บนซึ่งมีกำลังซื้อสูง คุณภาพเครดิตที่ดี และได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจอย่างจำกัด ทำให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อบ้านราคาเกิน 7 ล้านบาทขึ้นไปได้ (2) แรงกระตุ้นจากมาตรการภาครัฐ โดยการขยายเวลาลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2570 ช่วยเร่งการตัดสินใจรับโอนและขอสินเชื่อในกลุ่มที่ต้องการอยู่อาศัยจริง อย่างไรก็ตาม สินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ยังคงถูกกดดันจากปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ยังทรงตัวสูง บั่นทอนความสามารถในการชำระหนี้ โดยอัตราการปฏิเสธสินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท สูงถึง 48.1% ในช่วงครึ่งแรกปี 2569 เทียบกับอัตราการปฏิเสธสินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มที่อยู่อาศัยโดยรวม ซึ่งอยู่ที่ 44.9%

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)



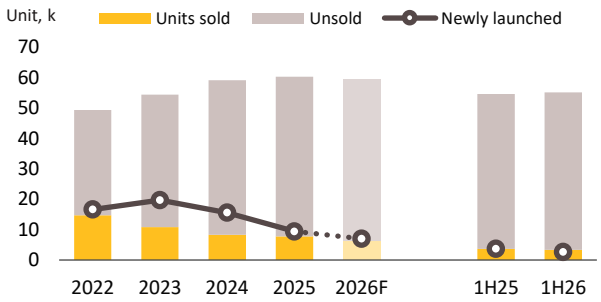
Source: REIC
Note: Loans to individuals collected from commercial banks, finance companies, credit fonciers, the GHB, the GSB, life insurance companies, and the National Housing Authority.

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

- **สถานการณ์ที่อยู่อาศัยแยกรายประเภทปี** 2569

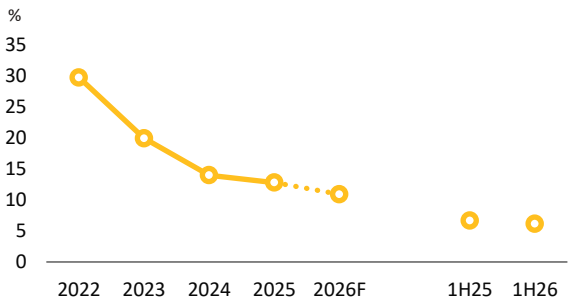
  - **บ้านเดี่ยว** (Detached houses): ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 ***ยูนิตเปิดขายใหม่*** อยู่ที่ 2,628 ยูนิต ลดลง -29.3% YoY ผลจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่เพื่อระบายสต็อกคงค้าง ท่ามกลางภาวะต้นทุนราคาที่ดินและค่าก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยผู้ประกอบการได้ปรับกลยุทธ์มาพัฒนาโครงการขนาดเล็กที่มียูนิตน้อยลงและมีราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิตสูงขึ้น ด้าน***ยูนิตขายได้***มีจำนวน 3,393 ยูนิต ลดลง -6.6% YoY ซึ่งแม้จะชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจ แต่ปริมาณยอดขายที่ยังคงสูงกว่าอุปทานเปิดใหม่ ส่งผลให้ ***ยูนิตเหลือขายสะสม***ปรับตัวลดลง -1.5% จากสิ้นปี 2568 โดยมี***อัตราการดูดซับ (Absorption Rate) อยู่ที่ 6.2% สำหรับช่วงครึ่งหลังของปี คาดว่าการเปิดโครงการใหม่และยอดขายบ้านเดี่ยวจะยังคงหดตัวต่อเนื่อง*** เนื่องจากตลาดต้องใช้เวลาในการดูดซับอุปทานจากการเปิดโครงการใหม่ที่เร่งตัวในช่วง 2–3 ปีที่ผ่านมา ควบคู่กับการเพิ่มความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการอนุมัติสินเชื่อบ้านระดับราคาปานกลาง (5–7 ล้านบาท) นอกจากนี้ เหตุการณ์อุทกภัยในเดือนกันยายน 2569 ยังเป็นปัจจัยซ้ำเติมที่เพิ่มแรงกดดันให้ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวเซกเมนต์กลาง-บนเพิ่มความระมัดระวังและประเมินความเสี่ยงด้านน้ำท่วมขังรวมถึงทางน้ำผ่านในทำเลชานเมืองอย่างเข้มงวด ยอดขายในโซนที่ลุ่มต่ำจึงชะลอตัวมากขึ้น **ส่งผลให้ภาพรวมทั้งปี** 2569 **จำนวนยูนิตเปิดขายใหม่ของบ้านเดี่ยวคาดว่าจะลดลง** -25.8% YoY **ขณะที่ยอดขายจะปรับตัวลดลง** -15.9% YoY **เมื่อเทียบกับปี** 2568

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



Source: AREA, Krungsri Research

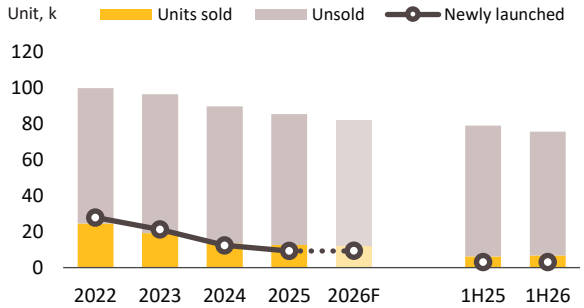
Figure 15: Absorption Rate* – Detached Houses



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

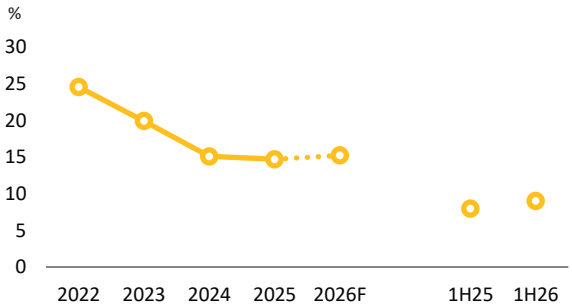
  - **ทาวน์เฮ้าส์** (Townhouses): ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 ***ยูนิตเปิดขายใหม่*** อยู่ที่ 3,061 ยูนิต (-0.3% YoY) เนื่องจากผู้ประกอบการยังคงเปิดโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง ขณะที่***ยูนิตขายได้***เริ่มส่งสัญญาณฟื้นตัวอยู่ที่ 6,820 ยูนิต (+8.7% YoY) แรงหนุนจากการเปลี่ยนพฤติกรรมของกลุ่มผู้ซื้อจากตลาดบ้านเดี่ยวที่ขยับลงมาสู่ทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาที่สอดคล้องกับกำลังซื้อ (ต่ำกว่า 3 ล้านบาท) ส่งผลให้จำนวน***ยูนิตเหลือขายสะสม*** ลดลง -5.5% จากสิ้นปี 2568 มาอยู่ที่ 68,831 ยูนิต ช่วยบรรเทาภาวะอุปทานคงค้างในตลาด แม้ ***อัตราการดูดซับ (Absorption Rate) จะยังคงอยู่ในระดับต่ำที่ 9.0% ในช่วงที่เหลือของปี คาดว่าการเปิดโครงการใหม่จะทรงตัวเท่ากับปี*** 2568 **ขณะที่ยอดขายทาวน์เฮ้าส์มีแนวโน้มกลับมาชะลอตัวลง** ผลจากฐานที่สูงในครึ่งหลังของปี 2568 ประกอบกับกลุ่มลูกค้าระดับปานกลาง-ล่างยังคงถูกกดดันจากภาระหนี้ครัวเรือนและเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดของสถาบันการเงิน **ส่งผลให้ทั้งปี** 2569 **คาดว่ายอดขายทาวน์เฮ้าส์จะปรับตัวลดลง** -0.4% **ขณะที่จำนวนยูนิตเปิดขายใหม่จะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่** 0.1% **จากปี** 2568

Figure 16: Total Supply and Newly Launched Units – Townhouses



Source: AREA, Krungsri Research

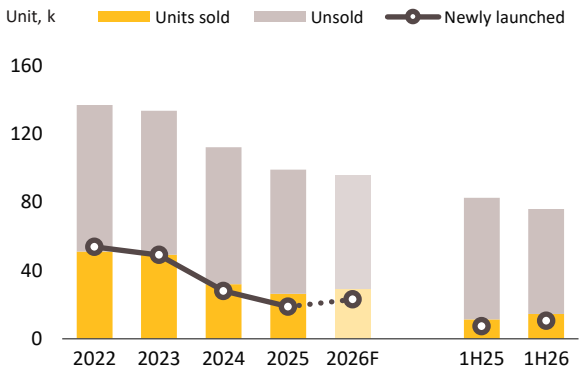
Figure 17: Absorption Rate* – Townhouses



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

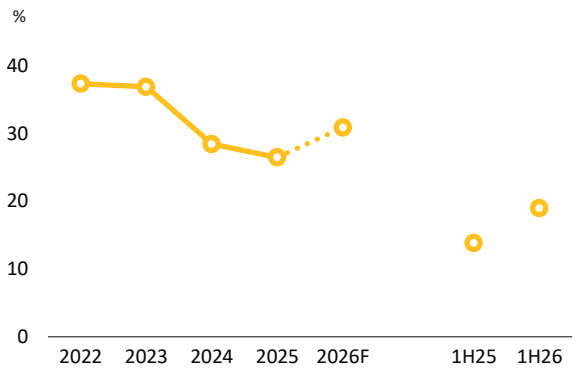
- **คอนโดมิเนียม** (Condominiums): ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 ***ยูนิตเปิดขายใหม่*** อยู่ที่ 10,418 ยูนิต เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญถึง 40.9% YoY ขณะที่***ยูนิตขายได้*** อยู่ที่ 14,439 ยูนิต เพิ่มขึ้น 26.5% YoY เนื่องจากผู้ประกอบการกลับมาเปิดตัวโครงการใหม่โดยเน้นตลาดบนในระดับราคา luxury ขึ้นไป ในทำเลใจกลางเมืองหรือ Prime CBD และตามแนวรถไฟฟ้าสายหลัก ซึ่งได้รับการตอบรับดีทั้งจากกลุ่มผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อสูงในประเทศ และกลุ่มผู้ซื้อต่างชาติที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังที่สองที่ปลอดภัย ประกอบกับอานิสงส์ของมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองภาครัฐที่ช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อในกลุ่มสต็อกสร้างเสร็จพร้อมอยู่ ส่งผลให้***อุปทานเหลือขายสะสม***ปรับตัวลดลง -15.4% จากสิ้นปี 2568 มาอยู่ที่ระดับ 61,543 ยูนิต ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2569 ขณะที่อัตราการดูดซับปรับตัวดีขึ้นมาอยู่ที่ 19.0% จากการเร่งระบายสต็อกคงค้างและยอดขายที่กลับมาเติบโต ส่วนหนึ่งจากอุปสงค์คงค้าง (Pent-up demand) ที่ถูกกระตุ้นจากอุปทานใหม่และมาตรการสนับสนุนของภาครัฐข้างต้น **สำหรับช่วงครึ่งหลังของปี คาดว่าการเปิดโครงการใหม่และยอดขายจะขยายตัวได้ แต่อัตราการเติบโตอาจชะลอลงหลังจากมีการออกโครงการใหม่จำนวนมากไปแล้วในช่วงครึ่งปีแรก** แม้ว่าสถานการณ์น้ำท่วมขังในเขตเมืองช่วงกันยายน 2569 จะส่งผลเชิงจิตวิทยาให้คอนโดมิเนียมในทำเล CBD และโครงการตามแนวรถไฟฟ้าชั้นในได้รับความสนใจมากขึ้นในด้านการเป็นที่อยู่อาศัยที่มีความปลอดภัยจากอุทกภัย แต่กำลังซื้อโดยรวมอาจยังคงเปราะบางจากความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายที่ลดลง และอาจชะลอการตัดสินใจซื้อไปก่อน **ส่งผลให้ภาพรวมทั้งปี** 2569 **คาดว่ายอดขายคอนโดมิเนียมจะเพิ่มขึ้น** 12.8% YoY **ขณะที่จำนวนยูนิตเปิดขายใหม่จะเพิ่มขึ้น** 10.4% YoY **เมื่อเทียบกับปี** 2568

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.

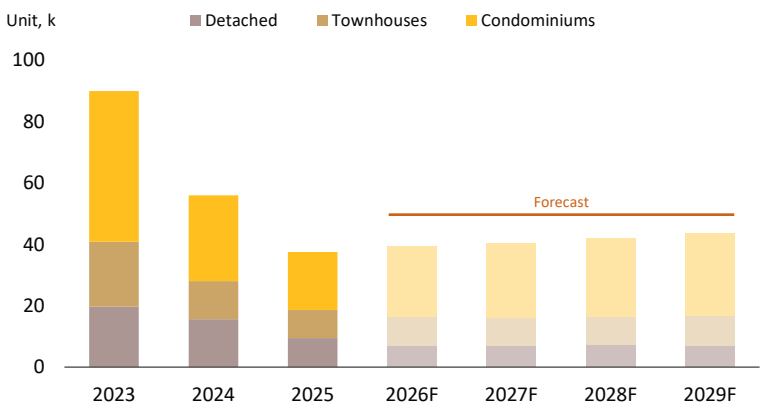
แนวโน้มอุตสาหกรรม

ปี 2570-2572 วิจัยกรุงศรีคาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะปรับดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป ดังนี้

- **การเปิดตัวโครงการใหม่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 3.2-4.0% ต่อปี หรือประมาณ 42,000 ยูนิตต่อปี** (ภาพที่ 20) คิดเป็นสัดส่วนเกือบ 40% ของช่วงก่อน COVID-19 ซึ่งมีการเปิดตัวเฉลี่ย 110,000 ยูนิตต่อปี (ปี 2560–2562) โดยผู้ประกอบการมีแนวโน้มทยอยกลับมาเปิดตัวโครงการใหม่มากขึ้นตามการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของภาวะเศรษฐกิจ ควบคู่กับการบริหารจัดการอุปทานเหลือขายสะสมอย่างระมัดระวัง ทั้งนี้ การเปิดตัวโครงการใหม่จะยังคงกระจุกตัวในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีฐานะการเงินแข็งแกร่ง มีความยืดหยุ่นในการปรับโครงสร้างพอร์ตสินค้า และสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดีกว่า ขณะที่ผู้ประกอบการรายกลางและเล็กยังคงเผชิญความท้าทายด้านต้นทุนทางการเงินและข้อจำกัดในการแข่งขัน จึงเน้นการพัฒนาโครงการขนาดเล็กหรือร่วมทุน (Joint Venture) เพื่อกระจายความเสี่ยง **สำหรับการพัฒนาโครงการใหม่จะได้แรงหนุนจากการประกาศใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครฉบับปรับปรุงครั้งที่ 4** ซึ่งมีการปรับเพิ่มพื้นที่สีส้ม (ที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง) และการเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) บริเวณแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่และจุดเปลี่ยนถ่ายการเดินทาง (Transit-Oriented Development: TOD) ซึ่งคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในช่วงปี 2570 จะเอื้อให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมและโครงการแนวราบรูปแบบใหม่ (อาทิ ทาวน์โฮม 3–4 ชั้น การทำโครงการขนาดเล็ก 10–30 ยูนิต) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าต่อต้นทุนที่ดินมากยิ่งขึ้น ควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการในทำเลที่มีปัจจัยบวกเฉพาะตัว อาทิ ทำเลแนวโครงข่ายรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการเต็มรูปแบบ ทำเลใกล้แหล่งงานขนาดใหญ่ สถานศึกษา และพื้นที่ขยายตัวของเมืองตามโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ เพื่อรองรับกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง (Real Demand) และกลุ่มกำลังซื้อสูง

  นอกจากนี้ ผู้ประกอบการมีแนวโน้มปรับกลยุทธ์การขาย ได้แก่ (1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์เฉพาะกลุ่ม (Niche Demand) เช่น โครงการที่เป็นมิตรกับสัตว์เลี้ยง (Pet-Friendly) โครงการเพื่อการส่งเสริมสุขภาพ (Wellness Residence) และที่อยู่อาศัยที่รองรับสังคมผู้สูงอายุ (2) การพัฒนาโครงการให้มีมาตรฐานตามเกณฑ์ความยั่งยืน (ESG Standards) อาทิ การติดตั้งระบบประหยัดพลังงาน โซลาร์รูฟท็อป และจุดชาร์จ EV เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าในระยะยาว และ (3) การใช้เทคโนโลยีและแพลตฟอร์มดิจิทัลเข้ามาช่วยบริหารจัดการต้นทุน เร่งกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ตลอดจนการให้บริการหลังการขายอย่างครบวงจร

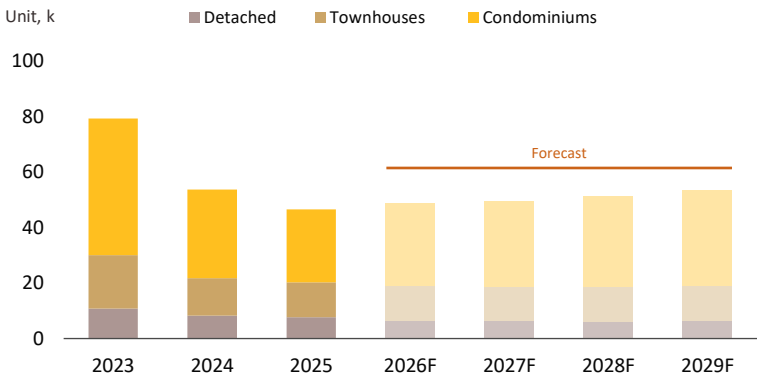
Figure 20: New Units Launched



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

- **ยอดขายมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 2.9-3.7% ต่อปี** (ภาพที่ 21) โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก ***(1) การฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจไทย*** (คาดขยายตัวเฉลี่ย 2.0-2.3% ต่อปี) แรงขับเคลื่อนหลักมาจากภาคการส่งออกและการลงทุนภาคเอกชนที่กลับมาขยายตัว ควบคู่กับการทยอยฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว โดยคาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 36.5 ล้านคน ในปี 2572 แม้จะยังไม่กลับเข้าสู่ระดับก่อนเกิด COVID-19 แต่จะช่วยสร้างรายได้ หนุนการจ้างงานในภาคบริการ และช่วยให้กำลังซื้อโดยรวมทยอยฟื้นตัวดีขึ้นตามลำดับ ***(2) การเปิดให้บริการโครงข่ายคมนาคมและรถไฟฟ้าสายใหม่เต็มระบบ*** อาทิ รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน–มีนบุรี) สายสีม่วงใต้ (เตาปูน–ราษฎร์บูรณะ) และโครงข่ายส่วนต่อขยายที่เชื่อมโยงกรุงเทพฯ สู่พื้นที่ปริมณฑล ซึ่งช่วยเปิดทำเลศักยภาพใหม่ๆ และกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยทั้งคอนโดมิเนียมและบ้านแนวราบในทำเลตามแนวรถไฟฟ้า และ ***(3) อุปสงค์จากต่างชาติและการขยายตัวของกลุ่ม Expatriates*** ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง กลุ่มที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากความผันผวนทางภูมิรัฐศาสตร์ กลุ่มผู้เกษียณอายุ รวมถึงกลุ่มนักลงทุนชาวต่างชาติและบุคลากรทักษะสูงที่เข้ามาทำงานตามการย้ายฐานการผลิต ซึ่งจะช่วยหนุนอุปสงค์ในกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับกลาง-บนอย่างต่อเนื่อง **โดยแนวโน้มที่อยู่อาศัยจำแนกตามแต่ละประเภท เป็นดังนี้**

Figure 21: Units Sold



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

□ **โครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์)**:

- **บ้านเดี่ยว – คาดว่ายอดขายจะทยอยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ขณะที่การเปิดตัวโครงการใหม่จะยังทรงตัวถึงเพิ่มขึ้นเล็กน้อย** ปัจจัยหนุนหลักมาจากกลุ่มผู้บริโภคระดับบนและกลุ่มครอบครัวขยายที่มีกำลังซื้อสูง ซึ่งยังคงให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ และความเป็นส่วนตัว โดยผู้พัฒนาโครงการมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านระบบความปลอดภัยเชิงโครงสร้าง โดยมีการประเมินความเสี่ยงด้านพิบัติภัย (Flood Risk Assessment) ที่เข้มงวดขึ้นหลังเหตุการณ์อุทกภัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล (กันยายน 2569) ประกอบกับการขยายตัวของโครงข่ายรถไฟฟ้าสายใหม่และทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองที่เชื่อมต่อกรุงเทพฯ สู่จังหวัดปริมณฑล ช่วยเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคตัดสินใจขยายไปอยู่อาศัยในเขตชานเมืองได้สะดวกยิ่งขึ้น ด้านผู้ประกอบการมีแนวโน้มเน้นการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวระดับ Luxury ถึง Super Luxury (ระดับราคา 30.1–100.0 ล้านบาทต่อยูนิต) โดยอาจเน้นพัฒนาโครงการที่มีจำนวนยูนิตไม่มากเพื่อบริหารสภาพคล่อง พร้อมยกระดับเกณฑ์วิศวกรรมการออกแบบเพื่อรับมือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Resilience Design) อาทิ การยกระดับการถมดิน การปรับปรุงระบบระบายน้ำและพื้นที่รับน้ำในโครงการ ควบคู่กับพื้นที่ใช้สอยที่ตอบโจทย์วิถีชีวิตยุคใหม่และโครงสร้างประชากรแบบครอบครัวหลายวัย (Multigenerational Home) อาทิ ห้องนอนชั้นล่างพร้อม Universal Design สำหรับผู้สูงอายุ พื้นที่รองรับเทคโนโลยีพลังงานสะอาด (Solar Rooftop และ EV Charger) และระบบรักษาความปลอดภัยอัจฉริยะ **สำหรับทำเลที่มีศักยภาพการเติบโตสูงยังคงกระจุกตัวในโซนขยายตัวของเมืองที่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก และมีระบบการบริหารจัดการน้ำที่มีประสิทธิภาพสูง โดยเฉพาะทำเลใกล้โรงเรียนนานาชาติชั้นนำและโรงพยาบาลเอกชน** อาทิ กรุงเทพฯ ฝั่งตะวันออก (ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ และบางนา-กิ่งแก้ว) กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (รามอินทรา-วัชรพล) และกรุงเทพฯ ฝั่งตะวันตก (ราชพฤกษ์-พุทธมณฑล) ซึ่งสามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักธุรกิจ ผู้บริหารระดับสูง และกลุ่มทุนต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาวได้อย่างตรงจุด

- **ทาวน์เฮ้าส์ – ยอดขายมีแนวโน้มทยอยฟื้นตัว ขณะที่การเปิดตัวโครงการใหม่มีแนวโน้มเติบโตอย่างระมัดระวัง** ปัจจัยหนุนการเติบโตมาจากกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการอยู่อาศัยจริง (Real Demand) และอุปสงค์บางส่วนที่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยจากบ้านเดี่ยวที่ราคาต่อยูนิตค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม การเติบโตยังถูกจำกัดจากอุปทานเหลือขายสะสมที่ยังอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะกลุ่มทาวน์เฮ้าส์ระดับราคา 2–3 ล้านบาท (สัดส่วน 52% ของทาวน์เฮ้าส์เหลือขายทั้งหมด) ประกอบกับผลกระทบจากเหตุการณ์อุทกภัยที่ส่งผลให้ผู้บริโภคเพิ่มความระมัดระวังในการเลือกทำเล โดยเน้นโครงการที่มีระบบป้องกันน้ำท่วมและเดินทางสะดวกมากขึ้น นอกจากนี้ กลุ่มผู้ซื้อเป้าหมายหลักซึ่งเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ยังคงได้รับผลกระทบจากภาระหนี้ครัวเรือนในระดับสูง และความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (อัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่อยู่อาศัยในครึ่งแรกของปี 2569 อยู่ที่ 44.9% เพิ่มขึ้นจาก 39.8% ในปี 2568)[9/] ส่งผลให้การฟื้นตัวของกำลังซื้อเป็นไปอย่างจำกัด

□ **คอนโดมิเนียม - คาดว่าจะยังคงเป็นเซกเมนต์หลักที่ขับเคลื่อนการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยยอดขายและอุปทานมีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้นต่อเนื่อง** จากปัจจัยหนุนการเติบโต ได้แก่

1) **ความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นในและชั้นกลางที่เพิ่มขึ้น**ตามการขยายตัวของความเป็นเมืองและศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งข้อจำกัดด้านราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น ทำให้คอนโดมิเนียมเป็นทางเลือกที่ตอบโจทย์ด้านความคุ้มค่าและความสะดวกในการเดินทางสูงสุด สอดรับกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ ตลอดจนอุปสงค์เพื่อการลงทุนปล่อยเช่าที่เติบโตตามกลุ่มผู้เช่าวัยทำงานและกลุ่ม Gen Z ที่นิยมการเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าการซื้อ

2) **การประกาศใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครฉบับปรับปรุงครั้งที่ 4** (คาดประกาศใช้ปี 2570) ซึ่งจะมีการปรับเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) ในเขตพื้นที่สีส้ม (ที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง) และบริเวณจุดเปลี่ยนถ่ายการเดินทาง (TOD) ตามแนวรถไฟฟ้าสายใหม่ (อาทิ ถนนศรีนครินทร์ ถนนรามอินทรา และถนนลาดพร้าว) จะเอื้อให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลางได้อย่างคุ้มค่าต่อต้นทุนที่ดินมากขึ้น

3) **กำลังซื้อจากชาวต่างชาติ ทั้งในกลุ่มผู้ซื้อระดับ Luxury ถึง Super Luxury** ย่าน Prime CBD และริมแม่น้ำเจ้าพระยา รวมถึงกลุ่มที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังที่สองเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงทางภูมิรัฐศาสตร์ และ

4) **เหตุการณ์อุทกภัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลที่จะยังส่งผลเชิงจิตวิทยา** ทำให้คอนโดมิเนียมในเขตเมืองชั้นในและทำเลแนวรถไฟฟ้าได้รับความสนใจในมิติด้านการเป็นที่อยู่อาศัยที่มีความปลอดภัยสูงจากภัยธรรมชาติ ซึ่งเป็นปัจจัยช่วยหนุนการตัดสินใจซื้อเพิ่มเติมนอกเหนือจากมิติด้านการเดินทางที่มีความสะดวกตามแนวส่วนต่อขยายของโครงข่ายรถไฟฟ้า

อย่างไรก็ตาม การเติบโตของตลาดคอนโดมิเนียมยังคงมีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ โดยโครงการในเขตกรุงเทพฯ รอบนอกยังคงเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงและต้องใช้ระยะเวลาในการดูดซับอุปทานคงค้างเดิม (อาทิ โซนแจ้งวัฒนะ นนทบุรี และบางนา-สมุทรปราการ) เนื่องจากผู้บริโภคในบริเวณดังกล่าวยังคงนิยมเลือกซื้อโครงการแนวราบในระดับราคาใกล้เคียงกันมากกว่า ทำให้ผู้ประกอบการยังคงต้องเน้นการแข่งขันจัดแคมเปญส่งเสริมการขายเพื่อเร่งระบายสต็อกสร้างเสร็จพร้อมอยู่ควบคู่กันไป

- **ประเด็นท้าทายที่ธุรกิจต้องปรับตัวในระยะอันใกล้** ได้แก่ ***(1) ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังสูงและมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวด*** หนี้ครัวเรือนที่ยังคงทรงตัวในระดับสูงจะยังคงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการสร้างหนี้ผูกพันระยะยาว โดยสถาบันการเงินมีแนวโน้มเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Rejection Rate ทรงตัวสูง) ไม่เพียงเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับปานกลาง-ล่าง แต่เริ่มขยายสู่กลุ่มระดับกลาง (5-7 ล้านบาท) **(2) ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์และการแบ่งขั้วทางเศรษฐกิจโลก**ยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงภายนอกที่ต้องเฝ้าระวังอย่างใกล้ชิด เนื่องจากอาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อความผันผวนของต้นทุนทางการเงิน กระทบความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างชาติ และการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกำลังซื้อต่างชาติในระยะข้างหน้า **(3) แรงกดดันด้านต้นทุนการพัฒนาและการปรับเพิ่มขึ้นของราคาขาย** ราคาที่ดินในทำเลศักยภาพตามแนวรถไฟฟ้า ต้นทุนวัสดุก่อสร้าง และค่าแรงที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิตปรับเพิ่มขึ้นเร็วกว่าการเติบโตของรายได้ผู้บริโภค **(4) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรและการเปลี่ยนไปสู่การเช่า** การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged Society) จะลดทอนอุปสงค์ที่อยู่อาศัยใหม่บางส่วน ขณะที่พฤติกรรมของคนรุ่นใหม่เน้นความยืดหยุ่นทางการเงิน โดยหันมาเลือกการเช่าแทนการซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และ **(5) การกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อมและการเข้าสู่ ESG Regulation** การบังคับใช้เกณฑ์การรายงานด้านความยั่งยืน และแรงกดดันจากสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อสีเขียว (Green Finance/Green Loan) กดดันให้ผู้ประกอบการต้องลงทุนเพิ่มในกระบวนการก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์ และการใช้วัสดุก่อสร้างประหยัดพลังงาน และการบริหารจัดการน้ำภายในโครงการ โดยเฉพาะด้านการยกระดับโครงสร้างเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอุทกภัย (Climate Resilience Design) หลังเหตุการณ์น้ำท่วมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (กันยายน 2569) ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานโดยตรง

9/ ที่มา สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร ผลสำรวจภาวะสินเชื่อที่อยู่อาศัย

Box 1 ภูมิทัศน์ของธุรกิจที่เปลี่ยนไปและการปรับตัวของผู้ประกอบการ

ตลาดที่อยู่อาศัยกำลังเผชิญการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งจากข้อจำกัดด้านกำลังซื้อและภาวะหนี้ครัวเรือนทรงตัวสูง พฤติกรรมผู้บริโภคยุคดิจิทัล ความท้าทายด้านสิ่งแวดล้อม และความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติอย่างอุทกภัยในเขตเมือง ปัจจัยเหล่านี้กดดันให้ผู้พัฒนาโครงการต้องเร่งปรับตัวเพื่อสร้างความยืดหยุ่น การบริหารสภาพคล่อง และการเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนี้

- **ความยั่งยืน (Sustainability) และอสังหาริมทรัพย์สีเขียว** การพัฒนาโครงการจะเปลี่ยนไปสู่มาตรฐานบังคับ โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนจาก (1) นโยบายภาครัฐ เช่น เกณฑ์อาคารประหยัดพลังงาน (BEC)[10/] สิทธิประโยชน์ FAR Bonus และมาตรการ Thailand Taxonomy Phase 2[11/] (2) เกณฑ์การปล่อยสินเชื่อสีเขียว (Green Finance) ตามมาตรฐาน ESG ช่วยให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำกว่า (Lower Cost of Capital) และ (3) ความต้องการของผู้บริโภครุ่นใหม่ ที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องเร่งติดตั้งระบบ Solar Rooftop EV Charger และระบบบริหารจัดการพลังงานเพื่อลดค่าครองชีพในระยะยาว

- **การกระจายความเสี่ยงสู่ธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) และการร่วมทุน (Joint Venture)** เพื่อลดความผันผวนจากวัฏจักรธุรกิจและการปฏิเสธสินเชื่อเข้มงวด ผู้ประกอบการมีแนวโน้มขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจที่สร้างกระแสเงินสดต่อเนื่อง เช่น โรงแรม อพาร์ตเมนต์ให้เช่า อาคารสำนักงาน คลังสินค้า และบริการสุขภาพ (Wellness & Healthcare) นอกจากนี้ การร่วมทุนกับพันธมิตรต่างชาติ (JVs) โดยเฉพาะกลุ่มทุนจากเอเชียและตะวันออกกลาง เพื่อผนวกเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบอัจฉริยะ (PropTech) และดึงดูดกำลังซื้อต่างชาติและกลุ่ม Safe Haven Demand

- **การตอบรับสังคมสูงวัยโดยสมบูรณ์ (Complete Aged Society) และการพัฒนาตามหลักอารยสถาปัตย์ (Universal Design)** โครงสร้างประชากรที่เข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างเต็มรูปแบบ กดดันให้ผู้ประกอบการต้องปรับเปลี่ยนจากการเสนอขายพื้นที่ใช้สอย (Space) สู่การเสนอรูปแบบการดำเนินชีวิตระยะยาว (Lifelong Living) โดยมีแนวทางสำคัญ ดังนี้

  - **มาตรฐานสถาปัตยกรรมอัจฉริยะ** ปรับเพิ่มสัดส่วนการออกแบบตามหลัก Universal Design เช่น การทำพื้นระดับเดียวกันทั้งหมด (Step-free Design) เพื่อความปลอดภัย การติดตั้งลิฟต์รองรับรถเข็น และระบบเทคโนโลยี Smart Home อาทิ ระบบตรวจจับการล้มอัจฉริยะ (Fall Detection) และระบบเฝ้าระวังสุขภาพเชื่อมต่อแบบเรียลไทม์

  - **บูรณาการบริการทางการแพทย์ (Healthcare Integration)** ร่วมมือกับโรงพยาบาลบริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน (Preventive Healthcare) บริการพยาบาลประจำโครงการ และการพัฒนาที่อยู่อาศัยรูปแบบดูแลระยะยาว (Long-Term Care Residence) เพื่อรองรับกลุ่มผู้สูงอายุทั้งชาวไทยและต่างชาติที่มีกำลังซื้อสูง

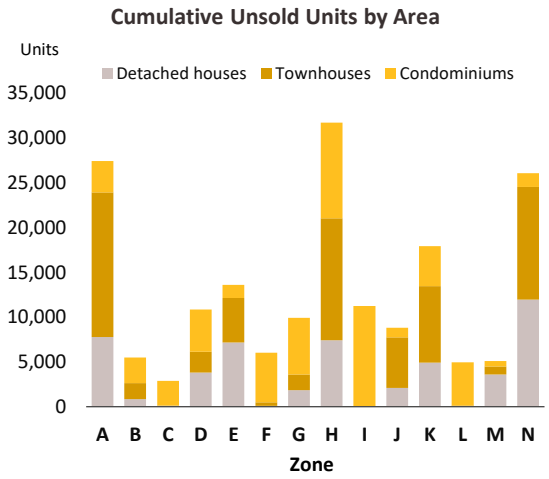
  - **แรงหนุนจากนโยบายจากภาครัฐ** โครงการที่อยู่อาศัยเพื่อผู้สูงอายุ (เช่น บ้านเคหะสุขประชา และบ้านมั่นคงผู้สูงอายุ) ซึ่งช่วยขยายฐานการเข้าถึงที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัยในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงล่าง ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงวัยมีศักยภาพการเติบโตสูงในระยะกลางถึงระยะยาว

- **การบริหารจัดการความเสี่ยงจากภัยพิบัติและการออกแบบรับมือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Resilience & Disaster Adaptation)** จากเหตุการณ์อุทกภัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล (กันยายน 2569) ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนการลงทุนด้านวิศวกรรมป้องกันน้ำท่วม เช่น การยกระดับดินถม การเพิ่มแก้มลิงรับน้ำในโครงการ และระบบพลังงานสำรองฉุกเฉิน รวมทั้งนำเสนอจุดขายทำเลเสี่ยงต่ำเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่

10/ 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.)

11/ Thailand Taxonomy Phase 2 คือ มาตรฐานการจัดกลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมของประเทศไทย ระยะที่ 2 ซึ่งขยายขอบเขตการจัดกลุ่มให้ครอบคลุม ภาคอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง โดยกำหนดเกณฑ์ชี้วัดเชิงปริมาณและมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจน (เช่น ระดับการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ประสิทธิภาพการใช้พลังงานในอาคาร และการใช้วัสดุก่อสร้างคาร์บอนต่ำ) เพื่อให้สถาบันการเงินและนักลงทุนใช้เป็นกรอบอ้างอิงในการปล่อยสินเชื่อสีเขียว (Green Loan) และการออกตราสารหนี้เพื่อความยั่งยืน (ESG Bonds) ซึ่งโครงการที่ผ่านเกณฑ์ดังกล่าวจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำกว่าปกติ (Lower Cost of Capital) และได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีหรือมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ

Figure 22: Cumulative Unsold Units & Absorption Rate (1H 2026)



Zone	Location	Housing (Detached+Townhouses+Condominiums)			
		Total Supply (units)	Sold (units)	Unsold (units)	%Unsold
A	Rangsit/ Pathum Thani	30,528	3,095	27,433	89.9
B	Jaengwattana/ Songprapa	6,379	886	5,493	86.1
C	Nonthaburi /Bangsu	3,424	549	2,875	84.0
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	12,387	1,541	10,846	87.6
E	Northeast of Bangkok	14,695	1,075	13,620	92.7
F	Ratchada/ Lad Phrao	7,540	1,496	6,044	80.2
G	East of Bangkok	11,649	1,716	9,933	85.3
H	Bangna/ Samut Prakan	35,262	3,519	31,743	90.0
I	CBD	14,122	2,889	11,233	79.5
J	Suksawat	9,726	905	8,821	90.7
K	Rama2/ Petkasem	19,825	1,888	17,937	90.5
L	Thon Buri/ Bang Phlat	7,337	2,380	4,957	67.6
M	Pinklao/ Phuttamonthon	5,817	712	5,105	87.8
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	28,074	2,001	26,073	92.9
Total		**206,765**	**24,652**	**182,113**	**88.1**

Figure 23: Housing in BMR by segment in 1H26

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	8,253	466	7,787	5.6%	17,704	1,534	16,170	8.7%	4,571	1,095	3,476	24.0%
B	Jaengwattana/ Songprapa	973	119	854	12.2%	1,954	188	1,766	9.6%	3,452	579	2,873	16.8%
C	Nonthaburi /Bangsu	99	14	85	14.1%	62	15	47	24.2%	3,263	520	2,743	15.9%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	4,049	231	3,818	5.7%	2,691	363	2,328	13.5%	5,647	947	4,700	16.8%
E	Northeast of Bangkok	7,582	403	7,179	5.3%	5,389	432	4,957	8.0%	1,724	240	1,484	13.9%
F	Ratchada/ Latphrao	104	14	90	13.5%	422	40	382	9.5%	7,014	1,442	5,572	20.6%
G	East of Bangkok	1,994	141	1,853	7.1%	2,053	304	1,749	14.8%	7,602	1,271	6,331	16.7%
H	Bangna/ Samut Prakan	7,985	566	7,419	7.1%	14,979	1,334	13,645	8.9%	12,298	1,619	10,679	13.2%
I	CBD	41	9	32	22.0%	64	20	44	31.3%	14,017	2,860	11,157	20.4%
J	Suksawat	2,277	173	2,104	7.6%	6,184	551	5,633	8.9%	1,265	181	1,084	14.3%
K	Rama2/ Petkasem	5,163	225	4,938	4.4%	9,267	735	8,532	7.9%	5,395	928	4,467	17.2%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	22	8	14	36.4%	136	18	118	13.2%	7,179	2,354	4,825	32.8%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	3,897	314	3,583	8.1%	1,076	176	900	16.4%	844	222	622	26.3%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	12,693	710	11,983	5.6%	13,670	1,110	12,560	8.1%	1,711	181	1,530	10.6%
Total		**55,132**	**3,393**	**51,739**	**6.2%**	**75,651**	**6,820**	**68,831**	**9.0%**	**75,982**	**14,439**	**61,543**	**19.0%**

Source: AREA

วิจัยกรุงศรี

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

สุจิต ชัยวิชญชาติ

ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค

วนิชา ดิเรกอุดมศักดิ์

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

ปิยะวดี จิระศิริสุวรรณ

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

ทรรศิน กลิ่นถนอม

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส

กฤตพร ศิริใจชิงกุล

นักเศรษฐศาสตร์

ศุภสิน อิทธิพัทธ์วงศ์

นักเศรษฐศาสตร์

วณัช บัณฑิตาโสภณ

นักเศรษฐศาสตร์

ทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

พูลสุข นิลกิจศรานนท์

ผู้บริหารทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ณธัญอร รัตนาธรรมวัฒน์

นักวิจัยอาวุโส

นฤชยา สาตแฟง

นักวิจัย

ปริญญา มิ่งสกุล

นักวิจัย

ชณัฐฐา ธาระรส

นักวิจัย

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

ธมณ เสริญสุขสกุล

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล

เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล

วงศกร แก้วอุดทัง

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ธเนศ มหัทธนาลัย

ผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ดร.ปฏิญญา หรรษ์อิทธินันต์

นักวิเคราะห์อาวุโส (IECC Project, Petrochemicals, Refinery, Bio-Diesel, Ethanol, Plastic)

ชัยวัช โชวเจริญสุข

นักวิเคราะห์อาวุโส (Agriculture, Agri-Machinery, Fertilizer)

ณัฐชาติ วิรุฬหอัศว

นักวิเคราะห์อาวุโส (Agriculture, Food & Beverages, Restaurant, FTA)

พุทธชาด ลุนคำ

นักวิเคราะห์อาวุโส (Construction Contractors, Construction Materials, Hotels, Steel)

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส (Real Estate)

ธรัทนล ศรีทองเติม

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industrial Estate, Mobile Operator, Modern Trade, Mass Transit, Transportation)

ประพันธ์ ลีน้อย

นักวิเคราะห์ (Power Generation, Renewable Energy, ESG, Taxonomy)

ศุภวัฒน์ โชคสวัสดิ์ไพศาล

นักวิเคราะห์ (Automobile, Auto Part, Auto-Hire Purchase)

รพีภูมิ ลาภมาก

นักวิเคราะห์ (Electronics & Electrical Appliances, PCB, Data Center, Digital)

ฉัตรวลี เมธาสถิตย์สุข

นักวิเคราะห์ (Healthcare, Pharmaceutical, Medical Devices)