แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2569-71

ธุรกิจที่อยู่อาศัยภูเก็ต



สิงหาคม 2569

วิจัยกรุงศรี

ผู้เขียน

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส

patchara.klinchuanchun@krungsri.com

Subscribe Us

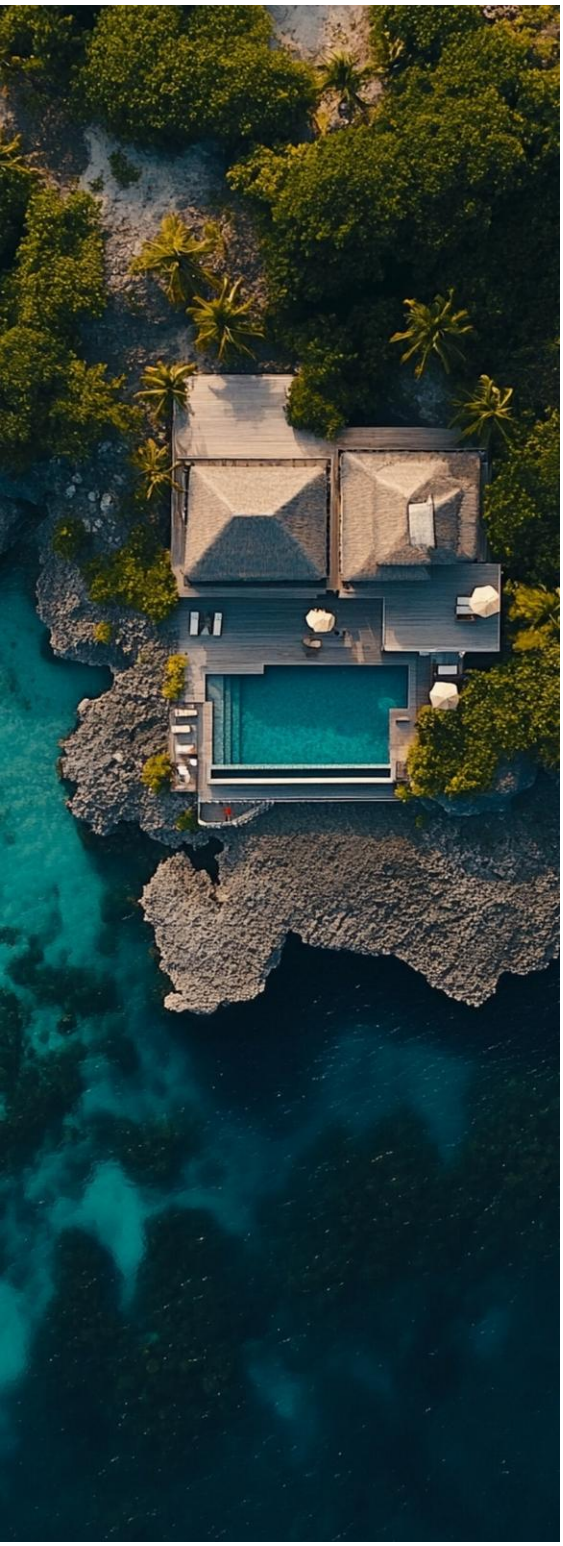
สมัครสมาชิกวิจัยกรุงศรี...

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



ปี 2569 ตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตมีแนวโน้มชะลอความร้อนแรงลงเมื่อเทียบกับปี 2568 ผลจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยโดยเฉพาะช่วงครึ่งแรกของปี ซึ่งราคาพลังงานและค่าเดินทางปรับตัวสูงขึ้นมาก จึงกดดันกำลังซื้อทั้งในและต่างประเทศ **ขณะที่ปี 2570 และ 2571 คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยจะเติบโตได้ต่อเนื่อง** โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ ทำให้เกิดการขยายตัวของเมือง (2) ภูเก็ตยังคงเป็นจุดหมายปลายทางท่องเที่ยวระดับโลกที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติคุณภาพสูง จึงส่งผลบวกต่อความต้องการที่อยู่อาศัย และ (3) การเพิ่มขึ้นของเที่ยวบินระหว่างประเทศ การปรับผังเมืองใหม่ และการเติบโตของกลุ่ม Digital Nomad/ Workation ล้วนมีส่วนช่วยหนุนอุปสงค์ที่อยู่อาศัยทั้งเพื่อเป็นบ้านหลังที่สองและเพื่อลงทุนปล่อยเช่า

ปัจจัยท้าทายของธุรกิจมาจากภาวะอุปทานส่วนเกินในบางทำเล อาจนำไปสู่แรงกดดันด้านราคาในพื้นที่บางแห่ง ขณะที่นักลงทุนต่างชาติบางส่วนอาจชะลอการลงทุนจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันรุนแรงจากผู้ประกอบการรายใหญ่และกลุ่มทุนข้ามชาติ เพื่อเร่งครองส่วนแบ่งตลาด ตลอดจนราคาที่ดินมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว จะกระทบความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของคนท้องถิ่น อาจนำไปสู่ความไม่สมดุลของโครงสร้างประชากร และการขาดแคลนที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางลงมา

มุมมองวิจัยกรุงศรี

แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ตปี 2569-2571 สรุปได้ดังนี้

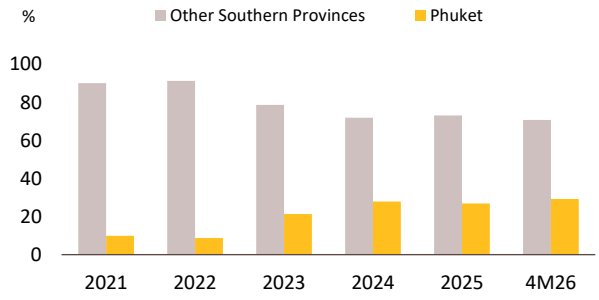
- **ธุรกิจบ้านจัดสรร**: เผชิญการแข่งขันรุนแรงจากการชิงส่วนแบ่งตลาดระหว่างผู้ประกอบการท้องถิ่น และทุนจากส่วนกลาง รวมถึงทุนต่างชาติที่เร่งขยายการลงทุนสู่ตลาดต่างจังหวัดเพื่อสร้างฐานรายได้ใหม่ โดยเฉพาะโครงการระดับบน โดย***ผู้ประกอบการรายใหญ่*** จะมีความได้เปรียบทั้งด้านเงินทุน เครือข่ายการตลาดที่เข้าถึงอุปสงค์ต่างชาติ และความน่าเชื่อถือของแบรนด์ ขณะที่ ***ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก*** ต้องเผชิญแรงกดดันจากต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ปรับสูงขึ้นต่อเนื่องและข้อจำกัดด้านสภาพคล่องทางการเงิน
- **ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย**: เผชิญการแข่งขันรุนแรงมากขึ้น มีผลให้ผู้ประกอบการหันมาเน้นโครงการระดับบนที่มีศักยภาพการเติบโต โดยเฉพาะในทำเลศักยภาพ อาทิ อำเภอกะทู้ (หาดกมลา) และอำเภอถลาง (หาดบางเทา-เชิงทะเล) เพื่อดึงดูดกลุ่มผู้มีกำลังซื้อสูงและนักลงทุนชาวต่างชาติ ทั้งนี้ ***ผู้ประกอบการรายใหญ่*** จะมีความได้เปรียบในด้านความพร้อมของเงินทุนและการพัฒนาโครงการรูปแบบ Branded residence ขณะที่ ***ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก*** จะเน้นการพัฒนาโครงการประเภท Low-rise เพื่อรองรับกลุ่มกำลังซื้อระดับกลาง อย่างไรก็ดี ภาพรวมตลาดยังได้รับแรงกดดันจากภาวะอุปทานส่วนเกินในบางทำเล และอุปสงค์จากชาวต่างชาติชะลอตัว ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กที่มีข้อจำกัดด้านลงทุนต้องเผชิญความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง และความสามารถในการทำกำไรที่อาจลดลง

ข้อมูลพื้นฐาน

"ภูเก็ต" เป็นจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญของไทยที่ได้รับการจัดอันดับให้เป็นหนึ่งในจุดหมายปลายทางที่ดีที่สุดของโลก[1/] เศรษฐกิจภูเก็ตจึงได้รับแรงหนุนการเติบโตอย่างโดดเด่นจากภาคบริการการท่องเที่ยว สะท้อนจาก***มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมรายจังหวัด (GPP)*** (ล่าสุดปี 2567) อยู่ที่ระดับ 272,395 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.5% จากปี 2566 สูงเป็นอันดับ 1 ของภาคใต้และอันดับที่ 13 ของประเทศ ในจำนวนนี้ 93.1% มาจากภาคบริการ ด้าน***รายได้ต่อประชากร*** อยู่ที่ 439,652 บาท สูงเป็นอันดับ 5 รองจากกรุงเทพฯ ระยอง ชลบุรีและฉะเชิงเทรา การเติบโตของภาคท่องเที่ยวทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์หลากหลายรูปแบบ ทั้งเพื่อการอยู่อาศัย บ้านหลังที่สอง เพื่อการลงทุน และการพำนักระยะยาวของชาวต่างชาติ **ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของภูเก็ตเติบโตขึ้นอย่างน่าจับตา และได้รับความสนใจจากผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่อย่างต่อเนื่อง** โดยรายงานจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) ระบุว่าภูเก็ตกำลังถูกยกระดับให้เป็น Global residential hub หรือศูนย์กลางที่อยู่อาศัยระดับโลกที่จะดึงดูดกลุ่มชาวต่างชาติที่มีศักยภาพสูงจากทั่วโลกให้เข้ามาพำนักในระยะยาว โดยในปี 2569 คาดว่าการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่จะมีมูลค่ารวมสูงถึง 2 แสนล้านบาท[2/] คิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 70.0% ของอุปทานที่อยู่อาศัยใหม่ในตลาดภูมิภาค (ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล) ขณะที่ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (AREA) ประเมินมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตใหญ่เป็นอันดับ 2 รองจากกรุงเทพฯ และปริมณฑล และมีอัตราการขายได้ (Absorption Rate) รวดเร็วกว่าทำเลศักยภาพ (Prime Area) ของกรุงเทพฯ ถึง 2 เท่า

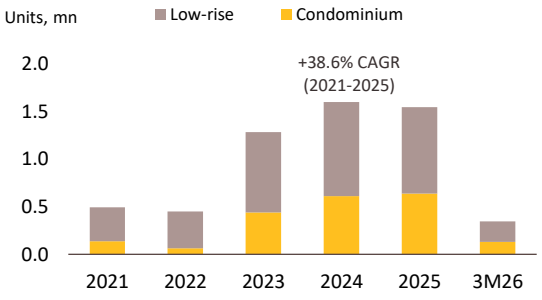
ที่ผ่านมา การพัฒนาที่อยู่อาศัยในภูเก็ตมีทิศทางเช่นเดียวกับจังหวัดในภูมิภาคที่ส่วนใหญ่เน้นพัฒนาบ้านแนวราบ[3/] เนื่องจากต้นทุนที่ดินอยู่ในระดับไม่สูงมากนัก อย่างไรก็ตาม นับแต่ปี 2565 ซึ่งมีการเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้าประเทศหลังวิกฤต COVID-19 คลี่คลาย ท่ามกลางความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครนที่รุนแรงขึ้น ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในภูเก็ตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะจากชาวต่างชาติกลุ่มรายได้สูง ทั้งกลุ่มที่ต้องการย้ายถิ่นฐานจากพื้นที่ขัดแย้งในต่างประเทศ กลุ่มที่ต้องการบ้านหลังที่สอง (Second home buyer) เพื่อพักผ่อน กลุ่มนักลงทุนที่ต้องการสร้างผลตอบแทนระยะยาวจากการปล่อยเช่า และกลุ่มที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย (Expatriate) ผนวกกับมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐ เช่น มาตรการยกเว้นการตรวจลงตรา (วีซ่าฟรี) และวีซ่าพำนักระยะยาว (LTR Visa) ที่เอื้อประโยชน์ด้านภาษีเพื่อเพิ่มแรงจูงใจกลุ่มเป้าหมายชาวต่างชาติที่มีศักยภาพสูง ทำให้มีชาวต่างชาติ (Visitors) หลั่งไหลเข้ามาที่ภูเก็ตเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยอยู่ที่ระดับ 10.7 ล้านคนในปี 2568 เพิ่มขึ้นจาก 8.8 ล้านคนปี 2566 ซึ่งเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับช่วงก่อนเกิดวิกฤต COVID-19 ที่ 10.6 ล้านคนในปี 2562[4/] ส่งผลให้มีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับ Luxury เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งบ้านแนวราบ พูลวิลล่า และอาคารชุด (Condominium) เพื่อรองรับอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น **อย่างไรก็ตาม ความท้าทายสำคัญของการพัฒนาโครงการอยู่ที่ต้นทุนที่ดินซึ่งปรับสูงขึ้นในอัตราเร่งเฉลี่ย** 10–15% **ต่อปี ขณะที่ที่ดินทำเลติดชายหาดเริ่มขาดแคลนมากขึ้น**

Figure 1: Construction Permits in Southern Region Proportion
(by Location)



Source: REIC, Krungsri Research
Note: Other Southern Provinces refers to all provinces in Southern Thailand.

Figure 2: Construction Permits in Phuket
(by Segment)



Source: REIC, Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.

1/ สำนักพิมพ์ Lonely Planet, รายงานการจัดอันดับสถานที่ท่องเที่ยว Best in Travel 2026: 25 Best Destinations for 2026, 22 ตุลาคม 2568

2/ ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (AREA)

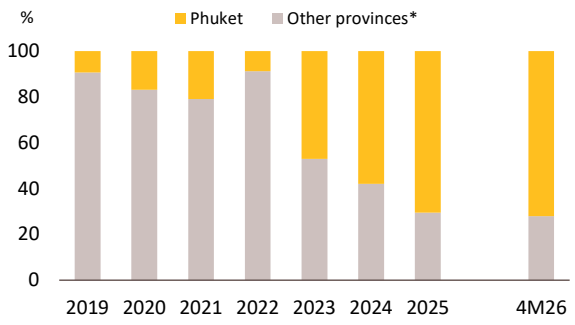
3/ บ้านแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์

4/ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา (MOTS), รายงานสถิติการท่องเที่ยวในประเทศ รายจังหวัด (สรุปสถานการณ์พักแรม จำนวนผู้เยี่ยมเยือน และรายได้จากผู้เยี่ยมเยือน)

การพัฒนาโครงการคอนโดมีเนียมมีทิศทางเติบโตเร่งขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา สะท้อนจากสัดส่วนการขออนุญาตก่อสร้างคอนโดมีเนียมปี 2562 อยู่ที่ระดับเพียง 9.4% ของการขออนุญาตก่อสร้างคอนโดมีเนียมในจังหวัดภูมิภาคทั้งหมด เพิ่มขึ้นเป็น 70.5% ในปี 2568 (ภาพที่ 3) ผลจากความต้องการที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นอย่างมากโดยเฉพาะชาวรัสเซียที่เดินทางมาภูเก็ตสูงเป็นลำดับต้นๆ ส่วนหนึ่งเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากสงคราม (ชาวรัสเซียนิยมซื้ออสังหาริมทรัพย์ทั้งคอนโดมีเนียมระดับ Luxury และบ้านแบบพูลวิลล่าราคาแพงเพื่ออยู่อาศัยเองและให้เช่า) ส่วนนักท่องเที่ยวชาติอื่น อาทิ จีน ยุโรป และเอเชียตะวันออกเข้ามาลงทุนที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง **ด้านการพัฒนาบ้านแนวราบมีสัดส่วนเพียง 4.7% ของการขออนุญาตก่อสร้างบ้านแนวราบในจังหวัดภูมิภาค ใกล้เคียงกับปี 2562** (ภาพที่ 4) ซึ่งเป็นผลจากข้อจำกัดของพื้นที่ที่มีลักษณะเป็นเกาะ ทำให้ราคาที่ดินทำเลศักยภาพปรับสูงขึ้นอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะพื้นที่ชายฝั่งทะเล ประกอบกับรูปแบบการพัฒนาโครงการแนวราบเปลี่ยนจากบ้านจัดสรรในกลุ่มระดับราคากลาง-ล่างไปสู่กลุ่มราคาระดับบน เช่น พูลวิลล่าระดับพรีเมียม หรือโครงการที่บริหารโดยเครือโรงแรมชั้นนำระดับโลก (Branded residence) ซึ่งจัดเป็นสินทรัพย์เกรด A ที่ตอบโจทย์ด้านภาพลักษณ์และความคุ้มค่า เหมาะสมกับการลงทุนระยะยาวสำหรับกลุ่มกำลังซื้อระดับบนขึ้นไป

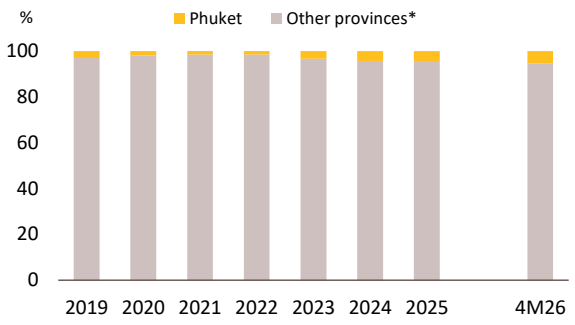
Housing Projects in Phuket

Figure 3: Construction Permits: Condominium



Source: REIC, Krungsri Research
Note: *Other Provinces includes all provinces in Thailand, excluding BMR.

Figure 4: Construction Permits: Low-rise**



Source: REIC, Krungsri Research
Note: * Other Provinces includes all provinces in Thailand, excluding BMR.
** Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.

นอกเหนือจากการมีธรรมชาติสวยงามที่สามารถเที่ยวได้ตลอดปี ภูเก็ตยังมีปัจจัยดึงดูดให้มีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในหลากหลายมิติ ตั้งแต่การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านโครงข่ายคมนาคม อาทิ การขยายสนามบินภูเก็ตเฟส 2 เพื่อรองรับผู้โดยสารจำนวน 18 ล้านคนต่อปี จากเดิม 12.5 ล้านคน (วงเงิน 6,211 ล้านบาท คาดจะเปิดให้บริการปี 2574) การพัฒนาท่าอากาศยานภูเก็ตแห่งที่ 2 (สนามบินอันดามัน) วงเงิน 80,000 ล้านบาท การก่อสร้างทางพิเศษ (สายกระทู้-ป่าตอง และสายเมืองใหม่-เกาะแก้ว วงเงิน 14,670 และ 42,633 ล้านบาท ตามลำดับ) เพื่อเชื่อมโยงพื้นที่โซนเหนือ-ใต้ รวมถึงโครงการพัฒนาระบบขนส่งมวลชนภายในเมืองหรือรถไฟฟ้ารางเบา (Light rail) (สายสถานีรถไฟท่านุ่น – ท่าอากาศยานภูเก็ต – ห้าแยกฉลอม) นอกจากนี้ ยังมีการขยายตัวของโครงสร้างพื้นฐานระดับ Luxury จากโครงการมิกซ์ยูสซึ่งบางโครงการมีมูลค่าสูงถึง 50,000 ล้านบาท และมีโรงเรียนนานาชาติรวม 19 แห่งที่จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการย้ายถิ่นฐานของครอบครัวชาวต่างชาติ อีกทั้งภาครัฐยังมีแผนยกระดับให้ภูเก็ตเป็น Medical & Wellness Hub ของภูมิภาค ปัจจัยข้างต้นมีผลให้ภูเก็ตก้าวสู่การเป็นเป้าหมายสำหรับการพำนักระยะยาว (Long-stay destination) จาก Real demand ของกลุ่มผู้ซื้อชาวต่างชาติที่มีศักยภาพสูงจากทั่วโลก ซึ่งสนับสนุนให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตเติบโตอย่างรวดเร็ว

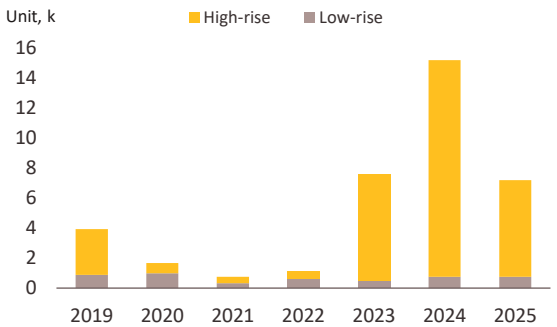
ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่จากส่วนกลางหันมาลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยในภูเก็ตเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง สะท้อนจากข้อมูลปี 2565–2567 พบว่า***ยูนิตเปิดขายใหม่ของคอนโดมิเนียม*** ขยายตัวเฉลี่ยสูงถึง 502.5% ต่อปี ขณะที่***บ้านแนวราบ***เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 46.6% ต่อปี โครงการเปิดใหม่ส่วนใหญ่กระจุกตัวในทำเลศักยภาพ อาทิ บางเทา เชิงทะเล และหาดกมลา สอดคล้องกับ***ยอดขายที่อยู่อาศัยรวม*** เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 116.2% ต่อปี โดย***คอนโดมิเนียม*** มียอดขายเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 156.1% ต่อปี และ***บ้านแนวราบ*** เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 43.4% ต่อปี สำหรับตลาดคอนโดมิเนียมได้รับแรงหนุนหลักจากกำลังซื้อต่างชาติ ซึ่งมองว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตเป็นสินทรัพย์ปลอดภัยที่มีศักยภาพการเติบโตสูง และมีราคาที่แข่งขันได้เมื่อเทียบกับเมืองตากอากาศระดับโลกในภูมิภาค (เช่น สิงคโปร์ และ ฮ่องกง) ในระยะต่อไป ด้วยศักยภาพของการเป็นจุดหมายปลายทางของเมืองท่องเที่ยวระดับโลก จะทำให้ภูเก็ตเป็นจังหวัดที่สร้างมูลค่าเชิงเศรษฐกิจจากตลาดที่อยู่อาศัยได้สูงที่สุดในบรรดาจังหวัดภูมิภาคของประเทศ

สถานการณ์ที่ผ่านมา

ช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2564-2568) ตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตมีการเปิดตัวโครงการใหม่รวม 45,066 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าการลงทุนรวมกว่า 469,720 ล้านบาท (ที่มา: บริษัท คอลลิเออร์ส ประเทศไทย) โดยฟื้นตัวเร่งขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2566 และเข้าสู่ระดับร้อนแรงในปี 2567 ซึ่งมีอุปทานที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เข้าสู่ตลาดมากกว่า 15,000 ยูนิต สูงสุดเป็นประวัติการณ์ เพิ่มขึ้น 101.0% จากปี 2566 เพื่อรองรับอุปสงค์จากผู้ซื้อชาวต่างชาติที่ต้องการบ้านหลังที่สองและเพื่อการลงทุน ส่งผลให้ยอดขายใหม่ในปีเดียวกันสูงเกือบ 14,000 ยูนิต เพิ่มขึ้น 121.3% จากปี 2566 สะท้อนถึงเม็ดเงินลงทุนจำนวนมากที่หมุนเวียนในตลาดอสังหาริมทรัพย์

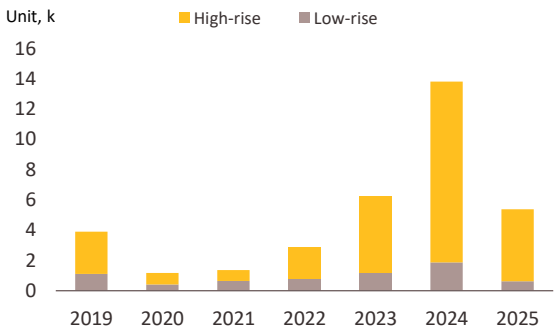
ปี 2568 ตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตชะลอความร้อนแรงลงจากปี 2567 แต่ยังอยู่ในระดับแข็งแกร่งเมื่อเทียบกับภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศที่ซบเซา โดยเฉพาะคอนโดมีเนียมที่ทยอยเข้าตลาดอย่างต่อเนื่องและครองสัดส่วนเกือบ 90% ของยูนิตเปิดขายใหม่และยอดขายโดยรวม อย่างไรก็ตาม ปัจจัยฉุดรั้งที่ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยชะลอความร้อนแรงลงบ้าง มาจาก ***(1) กำลังซื้อชาวต่างชาติผ่อนแรงลง*** จากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจและการค้าโลกที่ถูกกดดันจากมาตรการปรับขึ้นภาษีสินค้านำเข้าของสหรัฐฯ และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ในหลายพื้นที่ ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติมาไทยลดลง -7.6% จากปี 2567 และมาภูเก็ตลดลง -5.8% จากปีก่อนหน้า โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีนมาไทยลดลง -33.5% เทียบกับปี 2567 และมาภูเก็ตลดลง -28.4% มีผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมทั่วประเทศของผู้ซื้อต่างชาติลดลง -14.8% จากปี 2567 ***(2) กำลังซื้อในประเทศมีความเปราะบาง*** จากภาระหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูง (86.7% ของ GDP ณ สิ้นปี 2568) ท่ามกลางเศรษฐกิจไทยที่เติบโตชะลอลงจากปี 2567 มีผลให้การบริโภคภาคเอกชนชะลอลงตามรายได้ ลดทอนความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มรายได้ระดับกลางลงมา นอกจากนี้ สถาบันการเงินยังขยายสินเชื่อได้จำกัด ผลจากคุณภาพเครดิตของผู้ขอสินเชื่อไม่สอดคล้องกับเกณฑ์ที่กำหนด และ ***(3) การแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตมีความรุนแรงขึ้น*** จากการเร่งเปิดขายโครงการใหม่จำนวนมากในช่วง 2 ปีก่อนหน้า ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ผู้พัฒนาโครงการจึงเร่งปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อระบายอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายในสต็อค ขณะที่ผู้ซื้อคนไทยได้อานิสงส์จากมาตรการภาครัฐช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อ ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมโอนและจดจำนอง[5/] เหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท การผ่อนเกณฑ์ LTV[6/] และการปรับลดดอกเบี้ยนโยบาย

Figure 5: New Supply in Phuket



Source: REIC, estimated by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

Figure 6: Units Sold in Phuket



Source: REIC, estimated by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

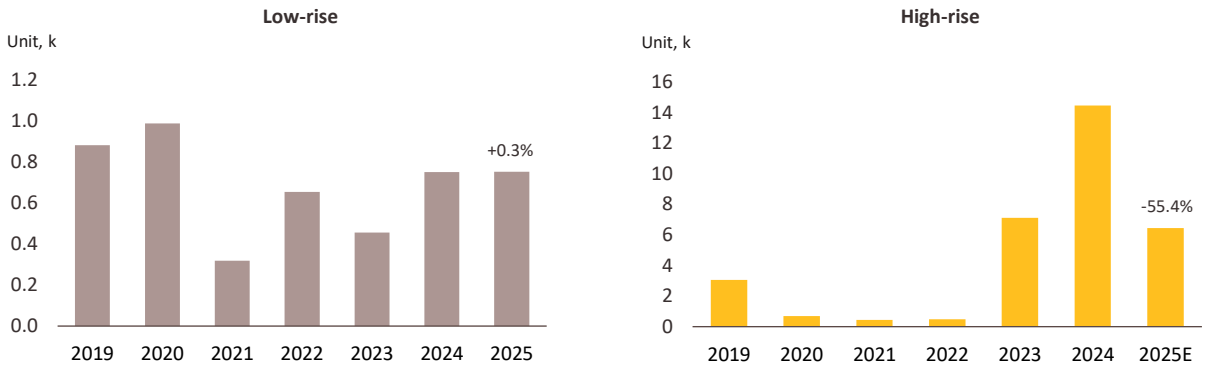
5/ มาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมสำหรับที่อยู่อาศัยเหลือ 0.01% โดย (1) การลดค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์จาก 2% เหลือ 0.01% และ (2) การลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากเดิม 1% เหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยสร้างใหม่และมือสองที่มีวงเงินจำนองไม่เกิน 7 ล้านบาทต่อสัญญา ทั้งนี้ ผู้มีสิทธิ์ต้องเป็นบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย (มีผลตั้งแต่วันที่ประกาศในราชกิจจานุเบกษาจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2569)

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

สถานการณ์ที่อยู่อาศัยจังหวัดภูเก็ตปี 2568 สรุปได้ดังนี้

- **การเปิดขายโครงการใหม่อยู่ที่ 7,205 ยูนิต ลดลง -52.6% จากปี 2567** (ภาพที่ 5) คิดเป็นมูลค่า 55,153 ล้านบาท ลดลง -56.7% จากปี 2567 ผลจากมีอุปทานเปิดใหม่จำนวนมากในปี 2567 จึงมีอุปทานเหลือขายสะสมอยู่มาก อย่างไรก็ตาม ยูนิตเปิดขายใหม่ในปี 2568 ยังอยู่ในระดับสูงกว่าช่วงก่อนเกิดวิกฤต COVID-19 (ปี 2562) ประมาณ 1.8 เท่า ทั้งนี้ ***คอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่*** (สัดส่วน 89.6% ของยูนิตเปิดขายทั้งหมด) อยู่ที่ 6,453 ยูนิต ลดลง -55.4% จากปี 2567 และ***บ้านแนวราบ*** (สัดส่วน 10.4%) อยู่ที่ 752 ยูนิต ทรงตัว (+0.3%) ใกล้เคียงปี 2567 (ภาพที่ 7) กำลังซื้อที่ผ่อนแรงลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความระมัดระวังในการพัฒนาโครงการใหม่เพื่อระบายสต็อกคงค้าง โดยโครงการเปิดใหม่ส่วนใหญ่จะกระจุกตัวในกลุ่มราคาระดับบนขึ้นไป (Luxury segment) ในทำเลศักยภาพ เช่น หาดบางเทาในตำบลบางเทา และตำบลเชิงทะเล ซึ่งเป็นย่านที่มีโอกาสเติบโตดี เนื่องจากเป็นแหล่งช้อปปิ้ง รวมถึงมีโรงแรมและรีสอร์ตหรูหลายแห่ง จึงเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว

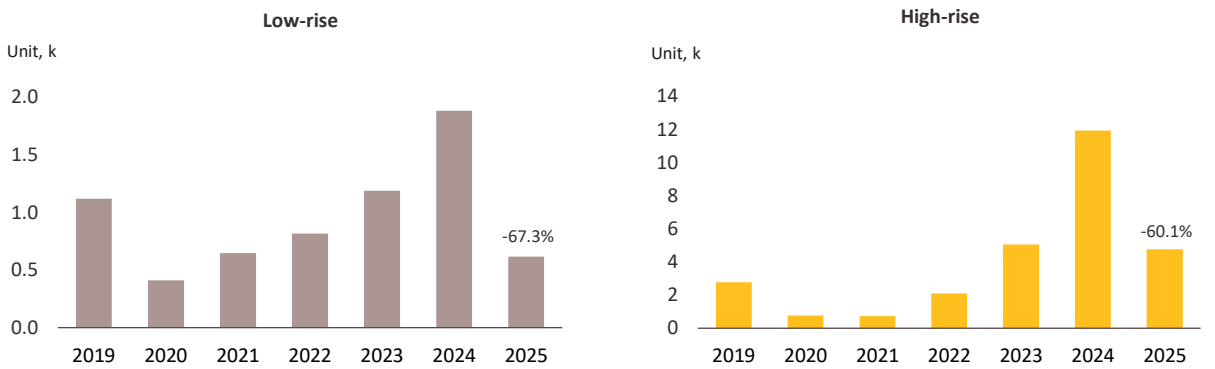
Figure 7: New Supply in Phuket



Source: REIC, estimated by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse. High-rise is condominium.

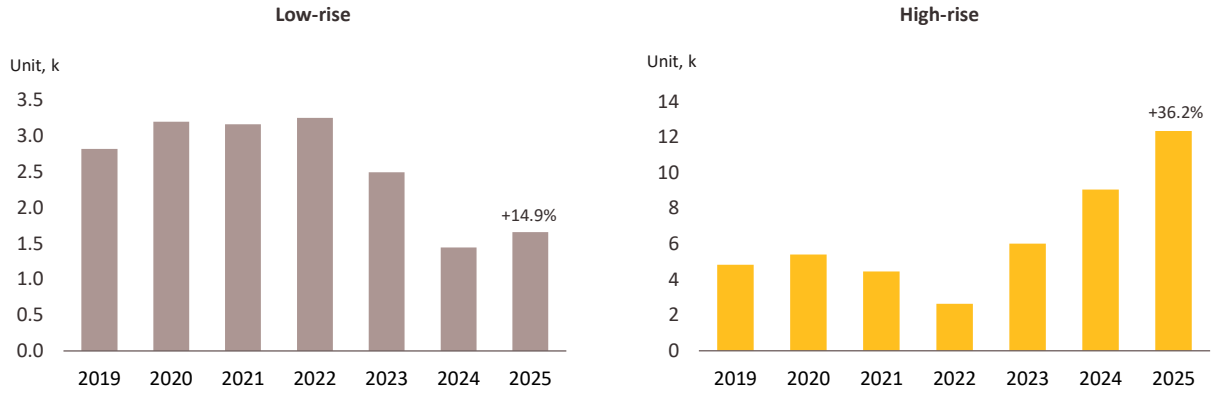
- **ยอดขายรวมอยู่ที่ 5,374 ยูนิต ลดลง -61.1% จากปี 2567** คิดเป็นมูลค่า 38,325 ล้านบาท ลดลง -65.4% จากปี 2567 โดย***บ้านแนวราบ*** มียอดขาย 616 ยูนิต ลดลง -67.3% จากปี 2567 และ***คอนโดมิเนียม*** 4,758 ยูนิต ลดลง -60.1% จากปี 2567 (ภาพที่ 8) ผลจากผู้ซื้อต่างชาติบางส่วนชะลอการตัดสินใจซื้อจากภาวะเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ขณะที่อุปสงค์บางส่วนโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมถูกดูดซับไปแล้วจากการเร่งซื้อในปี 2567 ส่งผลให้ ***ยูนิตเหลือขายสะสม*** *(Cumulative unsold units)* อยู่ที่ 14,008 ยูนิต เพิ่มขึ้น 33.3% จากปี 2567 แบ่งเป็น บ้านแนวราบ 1,662 ยูนิต เพิ่มขึ้น 14.9% และคอนโดมิเนียม 12,346 ยูนิต เพิ่มขึ้น 36.2% (ภาพที่ 9) คิดเป็นมูลค่ารวม 193,741 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 50.3% จากปี 2567 สะท้อนว่ายูนิตเหลือขายส่วนใหญ่เป็นที่อยู่อาศัยในกลุ่มราคาระดับบน โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมเหลือขายมีมูลค่าสูงถึง 112,027 ล้านบาท (สัดส่วน 57.8% ของมูลค่าเหลือขายทั้งหมด)

Figure 8: Units Sold in Phuket



Source: REIC, estimated by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse. High-rise is condominium.

Figure 9: Unsold Units in Phuket

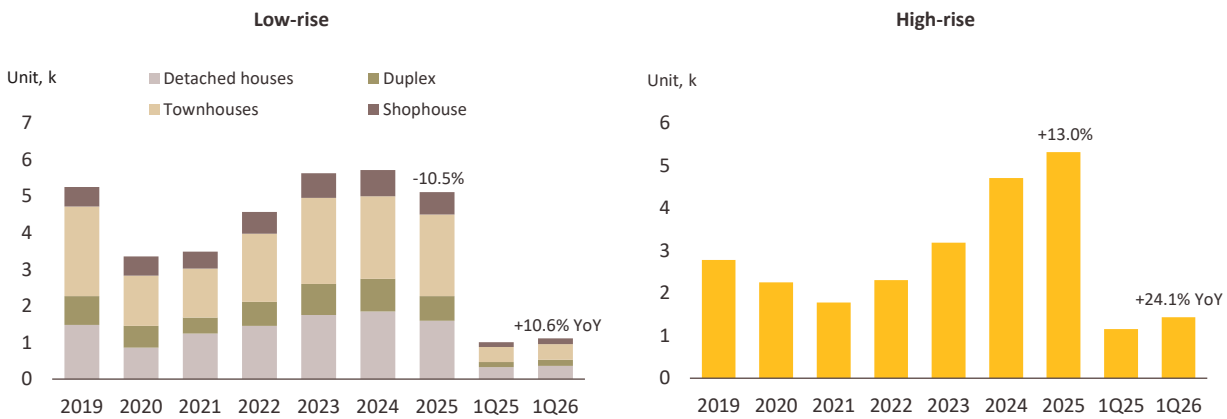


Source: REIC
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

- **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยอยู่ที่** 10,435 **ยูนิต เพิ่มขึ้นเพียง** 0.1%**จากปี** 2567 โดยเมื่อเทียบกับปี 2567 ***บ้านแนวราบ*** มียอดโอน 5,118 ยูนิต (สัดส่วน 49% ของยอดโอนทั้งหมด) ลดลง -10.5% (ทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนการโอนสูงสุด 21% บ้านเดี่ยว 15% บ้านแฝด 7% และอื่นๆ 6%) (ภาพที่ 10) ขณะที่ ***คอนโดมิเนียม*** มียอดโอน 5,317 ยูนิต (สัดส่วน 51%) เพิ่มขึ้น 13.0% โดยมีแรงส่งจากมาตรการภาครัฐ อาทิ มาตรการฟรีวีซ่า (Free visa) มาตรการวีซ่าระยะยาวแบบ Multiple entry สำหรับชาวต่างชาติที่ต้องการพำนักในไทยนานกว่าวีซ่าท่องเที่ยวทั่วไป หรือ Destination Thailand Visa (DTV) สำหรับกลุ่ม อาทิ Digital nomad/ Remote worker/ Freelancer/ และ Workcation รวมถึงความต้องการสินทรัพย์ปลอดภัย (Safe haven asset) จากปัญหาตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ และการซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่า

  ช่วงไตรมาสแรกของปี 2569 **(ข้อมูลล่าสุด) ยอดโอนกรรมสิทธิ์โดยรวมอยู่ที่** 2,548 **ยูนิต เพิ่มขึ้น** 17.9% YoY โดย ***คอนโดมิเนียม*** มียอดโอนเพิ่มขึ้น 24.1% YoY อยู่ที่ 1,435 ยูนิต (สัดส่วน 56% ของยอดโอนทั้งหมด) (ภาพที่ 10) ขณะที่***มูลค่าการโอน*** เพิ่มขึ้นถึง 71.2% YoY อยู่ที่ 5,152 ล้านบาท ด้าน***บ้านแนวราบ***มียอดโอนเพิ่มขึ้น 10.6% YoY อยู่ที่ 1,113 ยูนิต (สัดส่วน 44%) แบ่งเป็นทาวน์เฮ้าส์ 429 ยูนิต (+4.1% YoY) บ้านเดี่ยว 361 ยูนิต (+11.8% YoY) บ้านแฝด 169 ยูนิต (+15.0% YoY) และอาคารพาณิชย์ 154 ยูนิต (+24.2% YoY)

Figure 10: Housing Transferred in Phuket

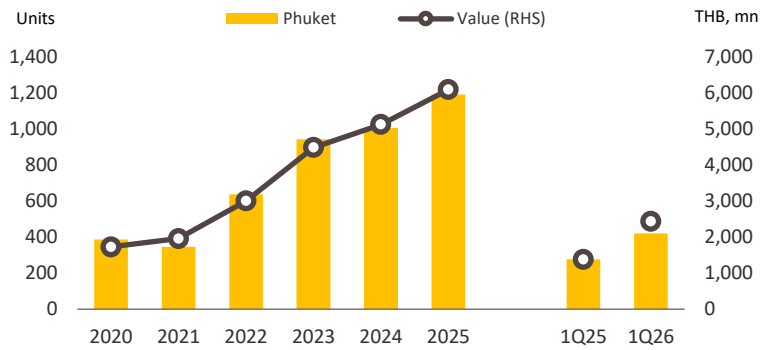


Source: REIC, estimated by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

ยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมของชาวต่างชาติในภูเก็ตมีทิศทางเติบโตต่อเนื่อง ต่างจากภาพรวมการโอนกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติทั่วประเทศที่ชะลอลง โดยข้อมูลปี 2568 พบว่า***หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในภูเก็ตของชาวต่างชาติ***เพิ่มขึ้น 18.3% จากปี 2567 ที่ระดับ 1,190 ยูนิต คิดเป็นสัดส่วน 82.3% ของยอดโอนฯ ชาวต่างชาติในพื้นที่ภาคใต้ทั้งหมด) ขณะที่***มูลค่าการโอน***เพิ่มขึ้น 18.9% จากปี 2567 ที่ระดับ 6,087 ล้านบาท (ภาพที่ 11) ผลจากโครงการที่ขายได้ (Pre-sale) ในช่วงปี 2566–2567 ทยอยสร้างเสร็จและครบกำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2568 ประกอบกับผู้ซื้อต่างชาติยังมองคอนโดมิเนียมในภูเก็ตเป็นสินทรัพย์ปลอดภัย (Safe haven asset) ที่ให้ผลตอบแทนจากการเช่าค่อนข้างสูง ประกอบกับมูลค่าสินทรัพย์มีแนวโน้มปรับสูงขึ้นในระยะยาว โดยกลุ่มผู้ซื้อหลัก ได้แก่ ชาวรัสเซีย จีน ฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร และสหรัฐฯ (ภาพที่ 13)

ไตรมาสแรกของปี 2569 ยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมของชาวต่างชาติเพิ่มขึ้น 52.2% YoY **อยู่ที่** 420 **ยูนิต (ภาพที่** 11) **ขณะที่มูลค่าเพิ่มขึ้นถึง** 76.2% YoY **ที่ระดับ** 2,435 **ล้านบาท** ส่งผลให้ภูเก็ตมีสัดส่วนด้านหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมของชาวต่างชาติที่ 21.0% ของตลาดภูมิภาค สูงเป็นอันดับ 2 รองจากจังหวัดชลบุรี (สัดส่วน 58.3%) สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของผู้ซื้อต่างชาติต่อตลาดคอนโดมิเนียมในภูเก็ตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

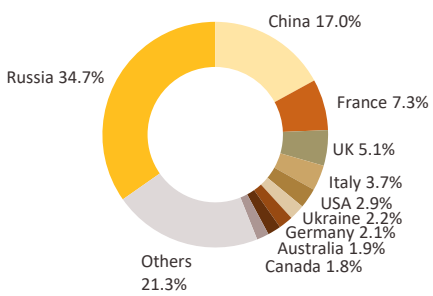
Figure 11: Condominium Transfers of Foreigners in Phuket



Source: Department of Land, REIC, estimated by Krungsri Research

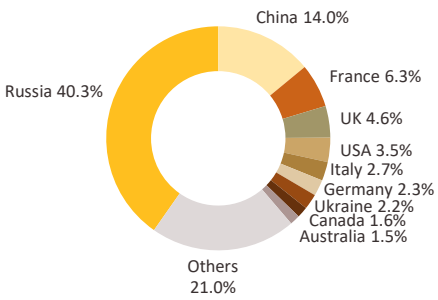
Note: Foreigner or a foreign juristic person Able to ownership condominium units in the ratio not more than 49% of the total saleable area in each condominium registered as a condominium under Section 19 bis, which is amended by the Condominium Act (No. 4) B.E. 2551 (2008)

Figure 12: Units of Condominium Transfers to Foreigners in Phuket by Nationality, 2H25



Source: Department of Land, REIC, compile by Krungsri Research

Figure 13: Value of Condominium Transfers to Foreigners in Phuket by Nationality, 2H25

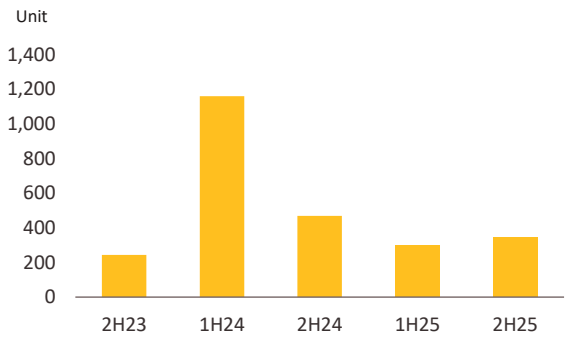


Source: Department of Land, REIC, compile by Krungsri Research

วิลล่าในจังหวัดภูเก็ตในปี 2568

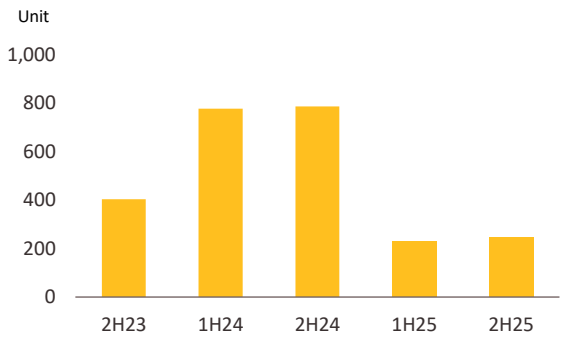
- **การเปิดขายโครงการใหม่**: ***จำนวนวิลล่าเปิดใหม่*** **อยู่ที่** 641 **ยูนิต (จาก 16 โครงการ) ลดลง** -60.6% **จากปี** 2567 คิดเป็นสัดส่วน 8.2% ของหน่วยเปิดใหม่ทั้งหมดในภูเก็ต (ภาพที่ 14) ผลจากผู้พัฒนาโครงการเร่งระบายสต็อกคงค้างหลังมีการเปิดโครงการจำนวนมากในปี 2567 ท่ามกลางความไม่แน่นอนของทิศทางเศรษฐกิจโลกและไทย **มีผลให้*อุปทานสะสม* ณ สิ้นปีอยู่ที่** 2,287 **ยูนิต** (+9.3%) คิดเป็นสัดส่วน 12.0% ของที่อยู่อาศัยทุกประเภทในภูเก็ต ทั้งนี้ อุปทานวิลล่าเปิดใหม่จะกระจุกตัวในกลุ่มราคาระดับบนขึ้นไปที่ช่วงราคาขาย 12.9–140 ล้านบาท ในทำเลศักยภาพสูง (อาทิ โซนเทพกระษัตรี-ศรีสุนทร โซนฉลอง-วิชิต และโซนหาดบางเทา-หาดสุรินทร์) เพื่อรองรับลูกค้าที่มีกำลังซื้อแข็งแกร่ง ส่วนทำเลอื่นๆ เปิดใหม่เฉลี่ยทำเลละ 1 โครงการ (เช่น เกาะแก้ว-รัษฎา หาดป่าตอง หาดกมลา และหาดในยาง-หาดในทอน) การที่ผู้ประกอบการเลือกเปิดตัวโครงการพูลวิลล่าในกลุ่มราคาระดับบน เพื่อตอบสนองผู้ซื้อต่างชาติและนักลงทุนระดับบนที่มีฐานการเงินมั่นคง-มั่งคั่ง และหลีกเลี่ยงผลกระทบจากยอดปฏิเสธสินเชื่อของสถาบันการเงินของกลุ่มตลาดระดับกลางลงมา
- **ยอดขายโครงการวิลล่า**: มีสัญญาณชะลอลงมาก โดยลดลง -69.6% จากปี 2567 ที่ระดับ 475 ยูนิต (ภาพที่ 15) ผลจากกำลังซื้อต่างชาติแผ่วลงหลังเร่งขึ้นมากในปีก่อนหน้า **ส่งผลให้อุปทานเหลือขายสะสม** (Remaining Supply) **ของตลาดวิลล่าเพิ่มขึ้น** 56.4% **อยู่ที่** 2,043 **ยูนิต** คิดเป็นสัดส่วน 12.7% ของอุปทานเหลือขายของที่อยู่อาศัยทุกประเภท ทั้งนี้ อุปทานสะสมที่เพิ่มขึ้น ท่ามกลางกำลังซื้อที่ชะลอลง มีผลให้ ***อัตราดูดซับ*** *(Absorption rate)* อยู่ที่ 1.8% ต่อเดือน ลดลงมากจาก 6.3% ต่อเดือนในปี 2567 สะท้อนว่าจะต้องใช้ระยะเวลาในการระบายสต็อกคงค้างทั้งหมดนานถึง 50 เดือน เพิ่มขึ้นจากเพียง 10 เดือนในปี 2567 ทั้งยังทำให้วิลล่ากลายเป็น Segment ที่ต้องใช้เวลาระบายสต็อกนานที่สุดเมื่อเทียบกับคอนโดมิเนียมที่ใช้เวลา 30 เดือน และบ้านจัดสรร 42 เดือน

Figure 14: New Villa Supply in Phuket



Source: REIC, estimated by Krungsri Research

Figure 15: Villa Units Sold in Phuket

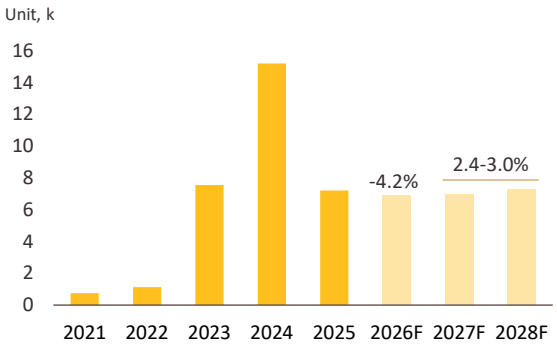


Source: REIC, estimated by Krungsri Research

แนวโน้มอุตสาหกรรม

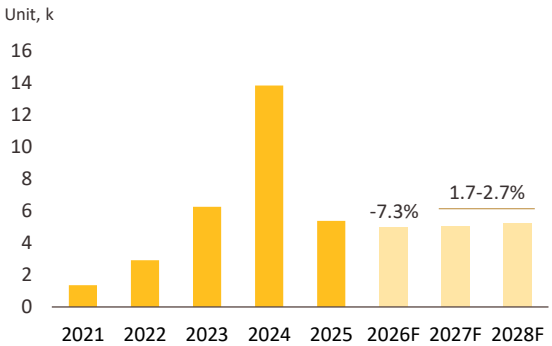
ปี 2569 คาดว่าการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตจะยังคงถูกจำกัด ผลจากความขัดแย้งในตะวันออกกลาง (สหรัฐฯ-อิหร่าน) ทำให้เศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยรวมถึงภูเก็ตเติบโตชะลอลง โดยเฉพาะช่วงครึ่งแรกของปี ซึ่งราคาน้ำมันดิบดูไบปรับสูงขึ้นเฉลี่ย 27.3% YoY และส่งผ่านผลกระทบทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าและบริการปรับสูงขึ้นรวดเร็ว ขณะที่ตั๋วโดยสารเครื่องบินมีราคาสูงขึ้นถึง 100% ในบางเส้นทาง กดดันกำลังซื้อทั้งคนไทยและชาวต่างชาติให้อ่อนแรงลง โดยคาดว่าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะมีการคัดสรรและเน้นที่คุณภาพมากขึ้น ในทำเลศักยภาพที่มีโครงสร้างทางกฎหมายมั่นคง ผลตอบแทนค่าเช่าที่สมจริง และมีศักยภาพการขายต่อที่คล่องตัว ด้านผู้ประกอบการมีแนวโน้มชะลอการเปิดโครงการใหม่เพื่อระบายอุปทานเหลือขายสะสม โดยเฉพาะโครงการระดับบน (Luxury segment) ซึ่งเป็นกลุ่มหลักที่พยุงตลาดและหันมาพัฒนาโครงการหรูขนาดเล็กที่มีจำนวนยูนิตไม่มาก (เช่น วิลล่าหรูราคา 30-50 ล้านบาท) รวมถึงโครงการแบบมีแบรนด์ (Branded residence) เพื่อรองรับผู้ซื้อตลาดบนโดยเฉพาะชาวต่างชาติที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง **จึงคาดว่าจำนวนยูนิตเปิดใหม่จะลดลง -4.2% จากปี 2568** (ภาพที่ 16) **ขณะที่ยอดขาย (ยูนิต) จะลดลง -7.3% จากปี 2568 (ภาพที่ 17)** สำหรับกลุ่มตลาดระดับกลางลงมาจะฟื้นตัวได้จำกัด จากกำลังซื้อในประเทศยังคงเผชิญภาวะหนี้ครัวเรือนสูง

Figure 16: New Supply in Phuket



Source: REIC, estimated and forecast by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

Figure 17: Units Sold in Phuket



Source: REIC, estimated and forecast by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

ปี 2570-2571 คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตยังเป็นทำเลศักยภาพที่นักลงทุนทั้งในและต่างประเทศให้ความสนใจและมีแนวโน้มเติบโตได้ต่อเนื่อง จากปัจจัยสนับสนุน ได้แก่

1) **ภูเก็ตมีโครงการพัฒนาเมืองหลายด้าน โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่เชื่อมต่อเส้นทางคมนาคมจากภาครัฐ** อาทิ การขยายสนามบินภูเก็ตเฟส 2 การพัฒนาท่าอากาศยานน้ำ (Seaplane terminal) โครงการทางด่วนสายกะทู้-ป่าตอง และโครงการรถไฟฟ้ารางเบา (สนามบินภูเก็ต-ห้าแยกฉลอง) จะเพิ่มศักยภาพพื้นที่รอบแนวเส้นทางคมนาคมใหม่ และกระตุ้นให้มีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสู่พื้นที่ตอนกลางของจังหวัดที่ขยับห่างจากชายฝั่งมากขึ้น นอกจากนี้ ภูเก็ตยังมีการพัฒนาโครงการแลนด์มาร์คระดับประเทศจากภาคเอกชน (อาทิ โครงการ Laguna Lakelands มูลค่าลงทุน 5 หมื่นล้านบาท และเซ็นทรัล ภูเก็ต เฟส 2 มูลค่าลงทุนสะสม 2.6 หมื่นล้านบาท) ซึ่งจะช่วยยกระดับเมืองทั้งในมิติของการเป็นเมืองท่องเที่ยวระดับโลก การเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจนานาชาติของฝั่งอันดามัน และการเป็นศูนย์กลางดูแลสุขภาพระดับภูมิภาค ทำให้กลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเข้ามาลงทุนและพัฒนาพื้นที่เพื่อรองรับการเติบโตของเมือง ซึ่งช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพื้นที่

2) **ภูเก็ตเป็นหมุดหมายการเดินทางเพื่อท่องเที่ยวและพักผ่อนที่มีชื่อเสียงระดับโลก** โดย Lonely Planet (สื่อด้านการท่องเที่ยวระดับโลก) จัดให้เป็นหนึ่งใน 25 จุดหมายปลายทางที่ดีที่สุดของโลกประจำปี 2569 อีกทั้งภูเก็ตสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติได้ดีกว่าภาพรวมประเทศ **สะท้อนจากช่วงครึ่งแรกของปี 2569 แม้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาเยือนภูเก็ตอยู่ที่ 5.1 ล้านคน ลดลง -2.8% YoY** แต่รายได้อยู่ที่ 2.4 แสนล้านบาท (-1.0%YoY) คิดเป็นสัดส่วน 28.4% ของรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติทั่วประเทศ ซึ่งสูงเป็นอันดับสองรองจากกรุงเทพฯ (สัดส่วน 36.5%) **สะท้อนว่านักท่องเที่ยวที่เดินทางมาภูเก็ตโดยเฉลี่ยเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง** โดยชาติที่มาภูเก็ตสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ รัสเซีย จีน อินเดีย สหราชอาณาจักร และฝรั่งเศส (ที่มา: ททท. ภูเก็ต) ทั้งนี้ วิจัยกรุงศรีประเมินว่าในปี 2571 จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าไทยแตะระดับ 35.5 ล้านคน จึงคาดว่าภูเก็ตในฐานะจุดหมายปลายทางระดับโลกจะได้รับอานิสงส์โดยตรงจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่จะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

3) **การเชื่อมต่อทางอากาศของภูเก็ตมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง** นอกเหนือจากสายการบินตรงจากจีน สิงคโปร์ และตะวันออกกลาง **ในปี 2569 คาดว่าจะมีการเปิดเส้นทางบินใหม่เพิ่มเติมทั้งในและต่างประเทศจากหลายสายการบิน** อาทิ สิงคโปร์–ภูเก็ต (สายการบินไทยไลอ้อนแอร์) เชียงราย–ภูเก็ต (ไทยเวียตเจ็ท) ปีนัง–ภูเก็ต (แอร์เอเชีย) โฮจิมินห์–ภูเก็ต (เวียดนามแอร์ไลน์) และลอนดอนฮีทโธรว์–ภูเก็ต (สายการบินเวอร์จิน แอตแลนติก) จะหนุนความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นจากนักท่องเที่ยวที่มีสัญชาติหลากหลายมากขึ้น

4) **ผังเมืองฉบับใหม่ (คาดจะประกาศใช้ปี 2570) ทำให้ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทยอยซื้อที่ดินรองรับการลงทุน** เนื่องจากจะมีการปรับอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (หรือ FAR) ซึ่งทำให้สามารถสร้างอาคารสูงได้ในแต่ละพื้นที่ โดยบางพื้นที่อาจสร้างได้สูงสุด 7-8 เท่าของพื้นที่ดินรวม ขณะที่บางพื้นที่จะก่อสร้างพื้นที่รวมได้ลดลง 15-40% จากเดิมสามารถสร้างได้เต็มพื้นที่ ส่วนพื้นที่ที่มีความเป็นธรรมชาติสูงและมีมรดกทางวัฒนธรรมจะสร้างได้ 2-3 เท่าของพื้นที่ดินรวม (อาทิ โซนเมืองเก่า และย่านชิโนโปรตุกีส) นอกจากนี้ ผังเมืองฉบับใหม่จะปรับสีการใช้ประโยชน์จากที่ดิน อาทิ โซนพื้นที่สีแดงจะสร้างอาคารสูงจากพื้นดินได้ 45-60 เมตร หรือ 15-20 ชั้น จากปัจจุบัน 23 เมตร หรือไม่เกิน 7 ชั้น ซึ่งบางทำเล อาทิ ย่านป่าตอง อาจถูกปรับเป็นสีแดงทั้งโซน รวมถึงบางพื้นที่ในอำเภอถลาง และบางพื้นที่ในตัวเมืองภูเก็ต ซึ่งจะส่งผลเชิงบวกแก่ผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะคอนโดมิเนียม อย่างไรก็ดี แนวโน้มดังกล่าวทำให้บริษัทใหญ่ที่มีศักยภาพทยอยซื้อที่ดินเพิ่มการลงทุน เนื่องจากหลังผังเมืองใหม่ประกาศใช้อาจทำให้ราคาที่ดินปรับสูงขึ้นอีกโดยเฉพาะพื้นที่สีแดง

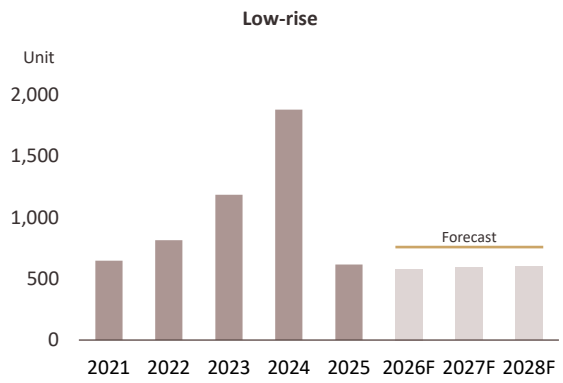
5) **การเพิ่มขึ้นของกลุ่ม** Digital Nomad **และ** Workation เนื่องจากภูเก็ตจัดเป็นจุดหมายปลายทางยอดนิยมแห่งหนึ่งของผู้ทำงานทางไกลทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ จะเพิ่มความต้องการพื้นที่พักอาศัยแบบยืดหยุ่น (Flexible living) และ Co-living space และส่งผลให้มีความต้องการเช่าที่อยู่อาศัยระยะกลางถึงระยะยาวเพิ่มขึ้น นับเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหนึ่งที่จะผลักดันให้ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นโดยเฉพาะเพื่อการลงทุนปล่อยเช่า

ปัจจัยข้างต้นจะส่งผลให้การเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 2.4–3.0% ต่อปี โดยอยู่ที่ 6,940–7,260 ยูนิตต่อปี (ภาพที่ 16) **ขณะที่ยอดขายรวมจะขยายตัวในอัตราต่ำกว่าโดยเฉลี่ยที่ 1.7–2.7% ต่อปี** ที่ระดับ 5,040–5,220 ยูนิตต่อปี (ภาพที่ 17) โดยจำแนกตามประเภทได้ดังนี้

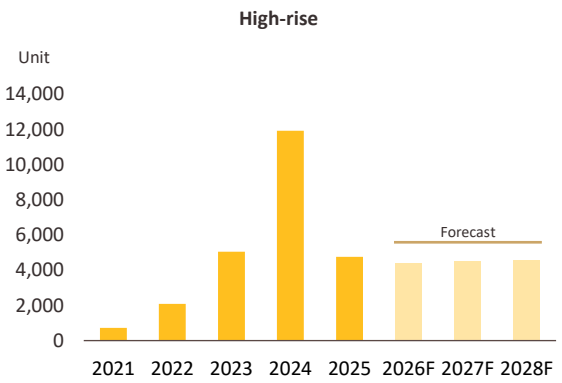
- **ที่อยู่อาศัยแนวราบ: คาดว่ายอดขาย (ยูนิต) จะเติบโตเฉลี่ย 2.0–3.0% ต่อปี** (ภาพที่ 18) โดยมีแรงหนุนจากอุปสงค์ที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้นของกลุ่มผู้มีรายได้ระดับสูงขึ้นไปที่มีกำลังซื้อแข็งแกร่ง ผู้เกษียณอายุ กลุ่มครอบครัว ชาวต่างชาติที่ต้องการพำนักระยะยาว (Long-stay) และผู้ต้องการย้ายถิ่นฐานเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ จะส่งผลให้เกิดความต้องการบ้านพักระดับบนและบ้านพักตากอากาศ (Villa) ขณะที่กำลังซื้อของกลุ่มรายได้ระดับกลางลงมามีแนวโน้มฟื้นตัวช้า
- **ที่อยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม): ยอดขาย (ยูนิต) มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 1.9-2.5% ต่อปี** (ภาพที่ 18) โดยคอนโดมิเนียมแบบ Freehold ยังคงเป็นทางเลือกที่ได้รับความนิยมของชาวต่างชาติ ทั้งการซื้อเพื่อการอยู่อาศัยและลงทุนปล่อยเช่า (JFTB Luxury Estate ระบุว่าอัตราผลตอบแทนจากการให้เช่าหรือ Rental Yield ของอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตเฉลี่ยอยู่ที่ 5-10% ต่อปี) และเป็นบ้านหลังที่สอง โดยเฉพาะชาวรัสเซียและจีนที่เป็นกำลังซื้อหลัก โดยคอนโดมิเนียมที่มีการบริหารตามมาตรฐานโรงแรมหรือ Branded residence จะได้รับความนิยมมากขึ้นในกลุ่มชาวต่างชาติ เนื่องจากตอบโจทย์การใช้ชีวิตที่ยืดหยุ่น ท่ามกลางการบริหารจัดการสินทรัพย์อย่างมืออาชีพ (รายงานจาก C9 Hotelworks ระบุว่าการลงทุน Branded residences บนเกาะภูเก็ตมีมูลค่าสูงสุดในโลกที่ระดับมากกว่า 8 หมื่นล้านบาท และคาดว่าจะเติบโตต่อเนื่อง) และหากมีการพัฒนาไลฟ์สไตล์แบบครบวงจรจะได้รับความน่าสนใจมากกว่าโครงการเดี่ยว

ผู้พัฒนาโครงการมีแนวโน้มปรับกลยุทธ์โดยการรุกตลาดบ้านระดับบนและพูลวิลล่าราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป เพื่อรองรับอุปสงค์ของกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง-มั่งคั่ง ส่งผลให้อุปทานบ้านหรูราคาแพงมีทิศทางเติบโตต่อเนื่องในทำเลศักยภาพ (ได้แก่ หาดป่าตอง สามกอง เชิงทะเลซอย 3 ป่าสัก บางโจ พรุจำปา และหาดราไวย์) ทั้งยังมีผลให้ราคาที่ดินมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะทำเลติดทะเลที่เข้าสู่ภาวะขาดแคลน ขณะที่ผู้พัฒนาโครงการต้องแข่งขันด้านราคาเพื่อเร่งซื้อที่ดินมาพัฒนาโครงการ กดดันให้อุปทานที่อยู่อาศัยแนวราบขยายออกสู่พื้นที่ตอนกลางและชายฝั่งตะวันออกมากขึ้น มีผลให้ “ป่าคลอก” กลายเป็นโซนเกิดใหม่ที่ได้รับความสนใจในฐานะทำเลอยู่อาศัยแห่งใหม่ที่มีศักยภาพสูง นอกจากนี้ ผู้พัฒนาโครงการมีแนวโน้มขยายฐานลูกค้าในกลุ่มตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ เช่น ยุโรปตะวันออก เอเชียกลาง และตะวันออกกลาง ซึ่งมีกำลังซื้อสูง มีความตั้งใจที่จะพำนักระยะยาว และชื่นชอบอสังหาริมทรัพย์ระดับพรีเมียม เพื่อสร้างความหลากหลายของกลุ่มลูกค้าและลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่ง

Figure 18: Units Sold Forecast in Phuket

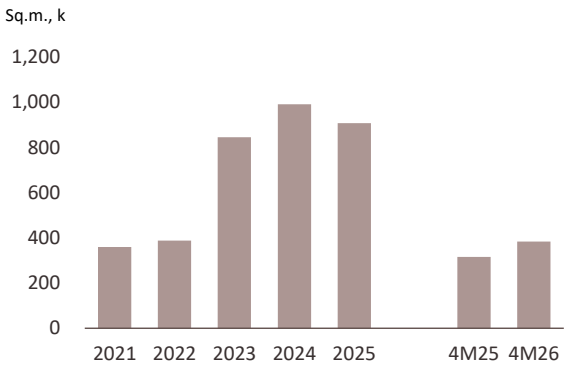


Source: REIC, estimated and forecast by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.



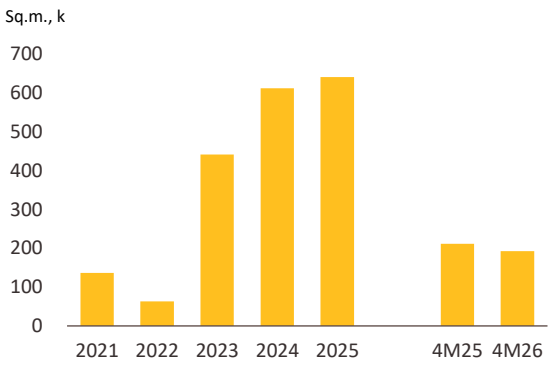
Source: REIC, estimated and forecast by Krungsri Research
Note: Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses, townhouses and shophouse.
High-rise is condominium.

Figure 19: Low-rise Construction Permits in Phuket



Source: REIC

Figure 20: Condominium Construction Permits in Phuket



Source: REIC

ปัจจัยท้าทายที่อาจจำกัดการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ต ได้แก่ ***(1) ภาวะอุปทานส่วนเกินในบางทำเล*** ณ สิ้นปี 2568 มูลค่าที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม (คอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร และวิลล่า) เพิ่มขึ้น 50.3% อยู่ที่ 193,741 ล้านบาท อาจนำไปสู่แรงกดดันด้านราคาในพื้นที่บางแห่ง โดยเฉพาะโครงการทั่วไปหรือโครงการในทำเลที่น่าสนใจน้อยกว่า อาจเผชิญอัตราการดูดซับที่ช้าลงและผลตอบแทนที่ต่ำลง (2) **นักลงทุนต่างชาติบางส่วนชะลอการลงทุน จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีความไม่แน่นอน** จะกระทบต่อการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตซึ่งพึ่งพาผู้ซื้อต่างชาติเป็นหลัก (3) **การแข่งขันรุนแรงจากผู้ประกอบการรายใหญ่และกลุ่มทุนข้ามชาติ** เพื่อเร่งครองส่วนแบ่งตลาด โดยบริษัทจดทะเบียนจากส่วนกลาง (Listed company) มีสัดส่วนมูลค่าหน่วยเหลือขายสูงถึง 47% ขณะที่มีความได้เปรียบด้านต้นทุนการเงินและความน่าเชื่อถือ จึงอาจกดดันผู้ประกอบการท้องถิ่น อีกทั้งกลุ่มทุนต่างชาติมีแนวโน้มเข้ามาพัฒนาโครงการในรูปแบบการร่วมทุน (Joint venture) หรือนอมินี เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าสัญชาติเดียวกันโดยเฉพาะ และ (4) **ราคาที่ดินมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง กระทบความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของคนท้องถิ่น** (Affordability crisis) โดยการพัฒนาโครงการระดับ Luxury และ Branded residence ที่มีราคาสูง (อาทิ วิลล่า มีราคาขายเฉลี่ยสูงถึง 44.8 ล้านบาทต่อยูนิต) เร่งให้ราคาที่ดินภูเก็ตปรับสูงขึ้นเกือบทุกทำเล กดดันให้ที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับ Real demand ของคนท้องถิ่น (ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท) ทยอยหมดไปจากตลาด เนื่องจากผู้พัฒนาโครงการไม่สามารถรับภาระต้นทุนได้ อาจนำไปสู่ความไม่สมดุลของโครงสร้างประชากร และการขาดแคลนที่อยู่อาศัยของคนท้องถิ่นที่มีรายได้ปานกลางลงมา

Box 1 ภูมิทัศน์ของธุรกิจที่อยู่อาศัยในภูเก็ต

ตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตเผชิญการแข่งขันรุนแรงจากภาวะอุปทานส่วนเกินจำนวนมาก ผลจากเศรษฐกิจโลกมีความไม่แน่นอนกดดันให้ผู้ซื้อชาวต่างชาติและนักลงทุนมีการตัดสินใจอย่างระมัดระวังมากขึ้น ประกอบกับผู้ซื้อหันมาให้ความสำคัญด้านคุณภาพชีวิต ความยั่งยืน และความคุ้มค่าในระยะยาว จึงเพิ่มความเข้มงวดด้านเกณฑ์การเลือกโครงการที่มีมาตรฐานการก่อสร้างสูงและแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ เพื่อลดความเสี่ยงจากการบริหารจัดการโครงการในอนาคตและภัยธรรมชาติ (เช่น ปัญหาน้ำท่วมและดินสไลด์ในพื้นที่เนินเขา) ปัจจัยข้างต้นทำให้ผู้พัฒนาโครงการปรับกลยุทธ์จากการพัฒนาโครงการทั่วไป (Mass market) สู่การพัฒนาโครงการเชิงคุณภาพที่ตอบโจทย์กลุ่มกำลังซื้อสูงและกลุ่มตลาดระดับบน ดังนี้

- **การพัฒนาโครงการระดับ Branded residences และการบริการส่วนบุคคล (Living-as-a-Service)**: ภูเก็ตกลายเป็นทำเลเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญของการพัฒนาที่อยู่อาศัยร่วมกับธุรกิจบริการระดับสากลจากโรงแรมชั้นนำ ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าและยกระดับภาพลักษณ์โครงการ การพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าวได้รับความนิยมอย่างสูงจากผู้ซื้อต่างชาติที่มองหาสินทรัพย์คุณภาพสูง พร้อมระบบบริหารจัดการที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ สะท้อนถึงทิศทางความต้องการที่อยู่อาศัยระดับบนที่ตอบโจทย์ด้านคุณภาพการใช้ชีวิต

- **อสังหาริมทรัพย์เพื่อสุขภาพและการแพทย์ (Wellness and medical real estate)**: เพื่อตอบสนองความต้องการพำนักระยะยาวในรูปแบบ "Wellness living" ส่งผลให้ผู้พัฒนาโครงการหันมาออกแบบโครงการที่ส่งเสริมสุขภาวะ (Well-being) เชิงโครงสร้างอาทิ ระบบระบายอากาศมาตรฐานสูง พื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ และนวัตกรรมวัสดุก่อสร้างเพื่อสุขภาพ ตลอดจนเป็นพันธมิตรกับศูนย์บริการทางการแพทย์ชั้นนำเพื่อพัฒนาโครงการแบบ Wellness community และที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ (Senior living) เพื่อรองรับกลุ่มผู้เกษียณอายุที่มีศักยภาพสูงจากทั่วโลก

- **มาตรฐานความยั่งยืนและการรับมือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Sustainability and climate resilience)**: เนื่องจากภูเก็ตเป็นพื้นที่เกาะที่มีความอ่อนไหวต่อสภาพภูมิอากาศ ผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยควรเน้นใช้แนวทาง ESG (เช่น การใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป และการบริหารจัดการของเสียตามมาตรฐานอาคารเขียว (Green building)) และการออกแบบเพื่อรับมือภัยธรรมชาติ (เช่น ระบบระบายน้ำป้องกันน้ำท่วมขัง และการออกแบบโครงสร้างเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากดินสไลด์) ซึ่งมีความสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อระดับบน และนักลงทุนต่างชาติที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานความยั่งยืนมากขึ้น ทั้งยังสอดรับกับเกณฑ์ Thailand taxonomy phase 2 ที่จะช่วยให้ผู้พัฒนาโครงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสีเขียว (Green finance) และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

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)