

แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2565-67

ธุรกิจที่อยู่อาศัย
ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

กรกฎาคม 2565

วิจัยกรุงศรี

ผู้เขียน

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

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 2565 แม้มีสัญญาณฟื้นตัวช่วงต้นปีแต่แนวโน้มการเติบโตทั้งปียังอยู่ในอัตราต่ำ แรงกดดันหลักจากการสู้รบระหว่างรัสเซียและยูเครนผลักดันให้ราคาน้ำมันและราคาวัสดุก่อสร้างปรับเพิ่มสูง กระทบต้นทุนธุรกิจ ขณะที่กำลังซื้อถูกบั่นทอนจากเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นในอัตราเร่งท่ามกลางเศรษฐกิจซบเซา อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่อยู่อาศัยยังได้แรงหนุนจากกลุ่มรายได้ระดับกลางบน-บนที่ไม่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจมากนัก และมีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง สำหรับปี 2566-2567 ธุรกิจมีแนวโน้มทยอยเติบโตตามเศรษฐกิจไทยที่คาดว่าจะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ปัจจัยหนุนจากการเร่งเดินหน้าโครงการเมกะโปรเจ็กต์โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้าที่ทำให้การเดินทางสะดวกขึ้น ตลอดจนการเข้ามาลงทุน/ทำงานในไทยของชาวต่างชาติ (Expatriates) ที่จะทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น

ประเด็นท้าทายที่ธุรกิจต้องเผชิญในระยะอันใกล้ ได้แก่ (1) เศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ผู้ประกอบการเผชิญความยากลำบากในการทำตลาดมากขึ้น (2) หนี้ครัวเรือนที่ทรงตัวระดับสูง มีผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ (3) พฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยอาจเปลี่ยนไปหลังการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ทำให้มีความต้องการบ้านแนวราบนอกเมืองที่มีบริเวณ (4) ดีมานด์ที่อยู่อาศัยฟื้นตัวได้จำกัด ส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ขณะที่อุปสงค์ชาวต่างชาติยังมีความไม่แน่นอน และ (5) ต้นทุนการพัฒนาโครงการมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นต่อเนื่องตามภาวะเงินเฟ้อ ซึ่งรวมถึงราคาที่ดิน และทิศทางอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น

มุมมองวิจัยกรุงศรี

ปี 2565-2567 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป อานิสงส์จากกำลังซื้อที่มีแนวโน้มฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม การสู้รบระหว่างรัสเซีย-ยูเครนทำให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นตามราคาพลังงานและภาวะเงินเฟ้อ ซึ่งรวมถึงราคาที่ดินและทิศทางอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น สำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่คาดว่าจะประคับประคองธุรกิจให้เติบโตต่อไปได้ แต่รายกลาง-เล็กจะถูกกดดันจากการแข่งขันรุนแรงทั้งด้านยอดขาย ต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินซึ่งหายากขึ้นและมีราคาแพง ผู้ประกอบการจึงมีแนวโน้มหาพันธมิตรเพื่อร่วมทุน ทั้งกับบริษัทในประเทศหรือกลุ่มทุนต่างชาติ เพื่อขยายฐานเงินทุนทำให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้

- **ธุรกิจบ้านจัดสรร (ในกทม.และปริมณฑล):** **รายได้ของผู้ประกอบการรายใหญ่จะเติบโตต่อเนื่อง** จากความสามารถในการปรับตัวและมีความได้เปรียบด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า เนื่องจากสามารถระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ และตลาดตราสารหนี้ ส่วน**ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กจะเผชิญภาวะยากลำบากมากกว่าและมีส่วนแบ่งตลาดลดลง** โดยเฉพาะรายที่ไม่มีพันธมิตร/ เครือข่ายจะแข่งขันได้ยาก บางรายอาจมีข้อจำกัดด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงอาจมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง
- **ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย (ในกทม.และปริมณฑล):** อาคารชุดพักอาศัยเพื่อขายย่านใจกลางเมืองและแนวเส้นทางรถไฟฟ้า**ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพ** ทั้งในด้านการบริหารโครงการ การตลาด และแหล่งเงินทุนหมุนเวียน อย่างไรก็ตาม ธุรกิจยังถูกกดดันจากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า การเดินทางข้ามพรมแดนที่ยังต้องระมัดระวัง การแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยเฉพาะมาตรการ “Zero COVID” ของประเทศจีน ทำให้มีการล็อกดาวน์บางพื้นที่เป็นระยะ กระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติ จึงคาดว่าอัตราการขายจะยังอยู่ในระดับต่ำและอาจมีต้นทุนส่งเสริมการตลาดเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย การแข่งขันจึงมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น เป็นข้อจำกัดในการทำกำไรของผู้ประกอบการอยู่บ้าง ด้าน**ผู้ประกอบการรายกลางและเล็กจะเน้นพัฒนาโครงการที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้นในย่านชานเมือง** ซึ่งเป็นพื้นที่รอบนอกและมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ อีกทั้งยังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควรเมื่อเทียบกับโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) ในทำเลเดียวกัน ผลประกอบการจึงมีแนวโน้มชะลอตัวและต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว



ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วน 4.8% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ปี 2564 (ลดลงมากเมื่อเทียบกับสัดส่วน 8% ปี 2562 ก่อนแพร่ระบาดของ COVID-19) เป็นธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เนื่องจากกระตุ้นให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและสร้างรายได้ ทั้งยังเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจอื่น อาทิ ก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์/การตกแต่ง และสถาบันการเงิน

อสังหาริมทรัพย์แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ตามลักษณะการใช้ประโยชน์ ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการพาณิชยกรรม และเพื่อการอุตสาหกรรม **โดยอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศ** (ที่มา: World Bank) การผลิตมุ่งตอบสนองตลาดในประเทศเป็นหลัก เนื่องจาก**กฎหมายไทยอนุญาตให้ต่างชาติเข้าซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยได้เฉพาะอาคารชุด** โดยสัดส่วนถือครองต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ ชาวต่างชาติสามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากขึ้น

ที่ผ่านมา ความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะสูงกว่าเขตภูมิภาค สะท้อนจากการขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบ (สัดส่วนประมาณ 58:42 ช่วงปี 2558-2562) และแนวสูง (สัดส่วน 79:21 ในช่วงเดียวกัน) ทั่วประเทศ (ภาพที่ 1-2) อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2563-2564 ที่ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยโดยรวมลดลงทั่วประเทศ แต่เมื่อดูจากการขออนุญาตจัดสรรที่ดินบ้านแนวราบทั่วประเทศ (ภาพที่ 2) พบว่าสัดส่วนของเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับลดลงจนเริ่มต่ำกว่าภูมิภาค ขณะที่การขออนุญาตก่อสร้างโครงการแนวสูงยังกระจุกตัวในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่พื้นที่ขออนุญาตฯ ปรับลดแตะระดับต่ำสุดในรอบ 20 ปี

Construction Permits & Land Allotment Permits (Housing Projects Only*)

Figure 1: High-Rise: Construction Permits

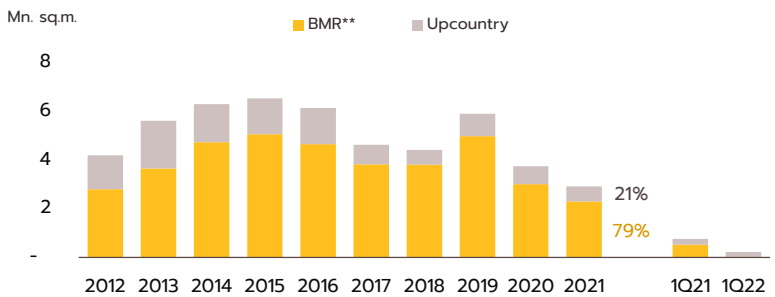
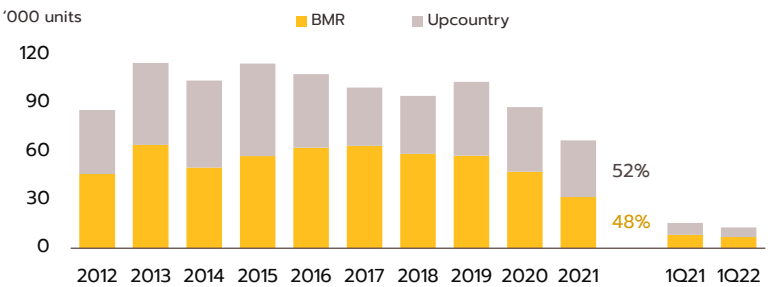


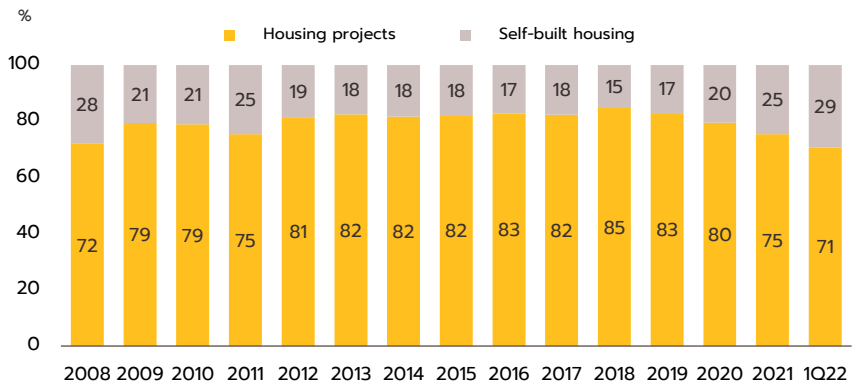
Figure 2: Low-Rise: Land Allotment Permits



Source: Real Estate Information Center (REIC)

ตลาดที่อยู่อาศัย แบ่งออกเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-built housing) และที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing project) (ภาพที่ 3) **ที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณ 80% เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ** มูลค่าตลาดเฉลี่ยแต่ละปี (ก่อน COVID-19) ประมาณ 4.0-4.5 แสนล้านบาท **ผู้ประกอบการรายใหญ่ (ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ) และบริษัทในเครือครองส่วนแบ่งตลาด 70-80% ทั้งด้านจำนวนและมูลค่าโครงการ** (ตารางที่ 1) เนื่องจากมีความสามารถในการบริหารต้นทุนได้ดีกว่าผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก เช่น มีการซื้อที่ดินสะสมไว้ต่อเนื่อง ทำให้ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในมือมีมาก และมีต้นทุนการพัฒนาโครงการต่ำกว่า อีกทั้งสามารถพัฒนาที่ดินได้พร้อมกันหลายโครงการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) นอกจากนี้ ยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจทำให้ได้รับความเชื่อถือจากผู้ซื้อ

Figure 3: Proportion of New Housing Units in BMR



Source: Bank of Thailand (BOT)

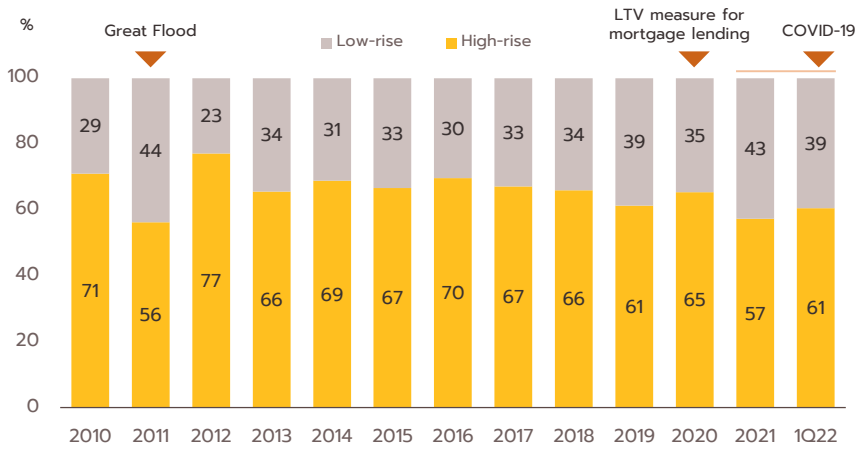
Table 1: Market Share of Developers in BMR

Year	Number of units (%)		Value (%)	
	Large developer	Others*	Large developer	Others*
2012	62	38	63	37
2013	69	31	68	32
2014	69	31	68	32
2015	60	40	63	37
2016	84	16	81	16
2017	77	23	78	22
2018	73	27	73	27
2019	63	37	71	29
2020	69	31	72	28
2021	74	26	81	19

Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)
Note: * ผู้ประกอบการรายอื่นๆ (Others) หมายถึง ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก

ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา จำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) มาโดยตลอด โดยครองส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ยเกือบ 70% ของจำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ทั้งหมด (ภาพที่ 4) เป็นผลจากราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพ ปรับขึ้นต่อเนื่องและมีพื้นที่เหลือน้อย ประกอบกับการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT และ BTS) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าต่อเนื่อง ส่งผลให้โครงการแนวสูงเป็นที่นิยมมากขึ้น

Figure 4: Proportion of New Housing Units in BMR by segment



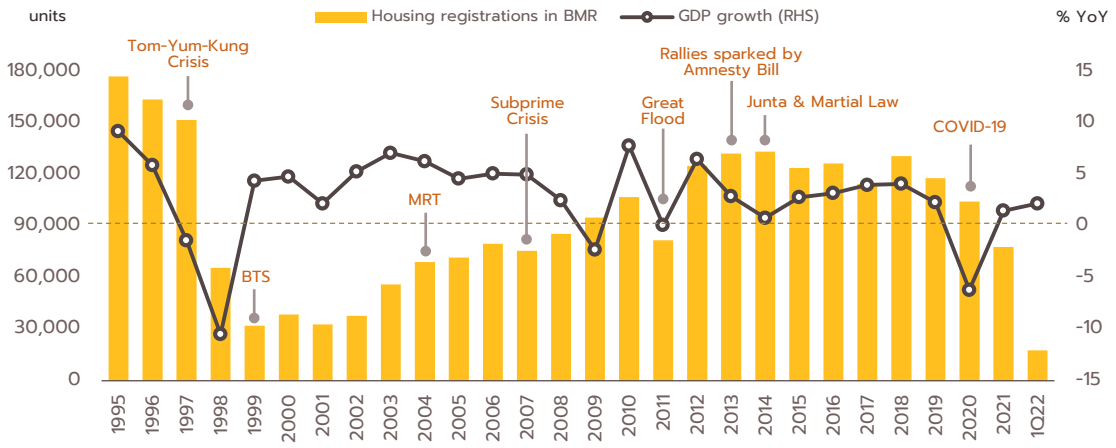
Source: BOT



สถานการณ์ที่ผ่านมา

- **การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19** ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจในปี 2563 ชะลอลงทุกภาคส่วน การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานล่าช้า และยังเกิดภัยแล้งรุนแรงในช่วงครึ่งแรกของปี ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยหดตัว 6.1% รุนแรงสุดในรอบ 22 ปี ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยจึงชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ **โดยจำนวนยูนิตเปิดใหม่ลดลง 41.6% YoY ด้านมูลค่าโครงการใหม่หดตัวเกือบ 40% YoY ต่ำสุดในรอบ 8 ปี** โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมมีจำนวนเปิดขายใหม่ลดลงถึง 61.0% YoY (ต่ำกว่าบ้านแนวราบครั้งแรกในรอบ 10 ปี) ด้านผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศชะลอการตัดสินใจซื้อ รวมถึงเลื่อน/ยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์ฯ จากรายได้ที่หายไปและความไม่มั่นใจสถานการณ์ในอนาคต แม้ว่าธปท.จะผ่อนคลายเกณฑ์ LTV[1/] ให้กับสัญญาที่ 1 มากขึ้นก็ตาม เมื่อผนวกกับหนี้ครัวเรือนปรับเพิ่มขึ้น และสถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ มีผลให้**ยอดขายที่อยู่อาศัยหดตัว 36.0% YoY รุนแรงสุดในรอบ 10 ปี และมีจำนวนยูนิตเหลือขายสะสมมากกว่า 2 แสนยูนิตสูงสุดในรอบ 26 ปี** (ตารางที่ 2) โดยที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทมียูนิตเหลือขายคิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 60% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมด

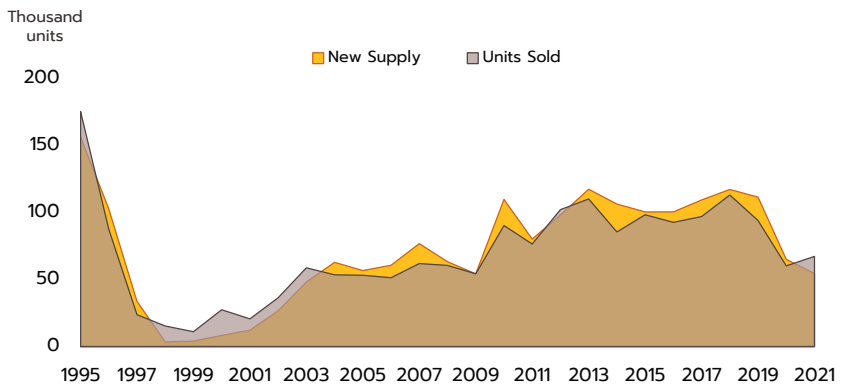
Figure 5: Property Cycle, GDP Growth, and Major Events in BMR



Source: BOT

Note: ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) เป็นข้อมูลที่ได้รับจาก (1) ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (REIC) ซึ่งรวบรวมการขอเลขที่บ้านจากสำนักงานเขตในกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยถ้าเป็นบ้านในโครงการจัดสรรผู้ประกอบการจะเป็นผู้ขอเลขที่บ้าน แม้จะยังก่อสร้างไม่เสร็จหรือยังไม่มีผู้ซื้อก็ตาม และ (2) อาคารชุดจากกรมที่ดิน

Figure 6: New Supply & Units Sold in BMR



Source: AREA

1/ ธนาคารแห่งประเทศไทยบังคับใช้เกณฑ์ LTV วันที่ 1 เม.ย. 62 ต่อมามีการปรับเกณฑ์ LTV ใหม่ มีผลบังคับใช้ 20 ม.ค.2563 ในส่วนของสัญญาที่ 1 กำหนดให้ผู้กู้ขอสินเชื่อบ้านได้ถึง 110% รวมสินเชื่อ top-up และสัญญาที่ 2 กำหนดระยะเวลาของเกณฑ์การวางดาวน์ขั้นต่ำอยู่ที่ 2 ปี

Table 2: Unsold Supply by Price

	2017	2018	2019	2020	2021
Detached houses					
THB< 2m	380	221	196	239	198
THB2-3m	1,732	1,300	1,150	929	1,391
THB3-5m	16,690	15,165	14,779	12,597	9,657
THB5-10m	13,910	12,788	14,866	16,808	16,434
THB10-20m	2,606	4,299	4,898	4,242	3,414
THB>20m	1,653	1,659	1,617	2,046	1,596
Total units	**36,971**	**35,432**	**37,506**	**36,861**	**32,690**
Townhouses					
THB< 2m	22,490	17,416	17,545	20,563	17,239
THB2-3m	28,482	31,407	31,474	35,910	35,348
THB3-5m	10,093	12,709	15,129	16,422	16,700
THB5-10m	1,408	1,540	2,191	1,828	2,180
THB10-20m	96	149	151	254	396
THB>20m	2	1	20	76	82
Total units	**62,571**	**63,222**	**66,510**	**75,053**	**71,945**
Condominiums					
THB< 2m	33,696	27,216	32,136	36,940	31,685
THB2-3m	20,818	21,893	29,526	26,722	25,069
THB3-5m	11,075	15,640	15,938	12,760	14,317
THB5-10m	7,515	11,458	11,642	9,998	10,098
THB10-20m	2,193	3,162	3,012	2,861	2,489
THB>20m	1,493	1,917	1,628	1,560	1,655
Total units	**76,790**	**81,286**	**93,882**	**90,841**	**85,313**
Grand Total units	**176,332**	**179,940**	**197,898**	**202,755**	**189,948**

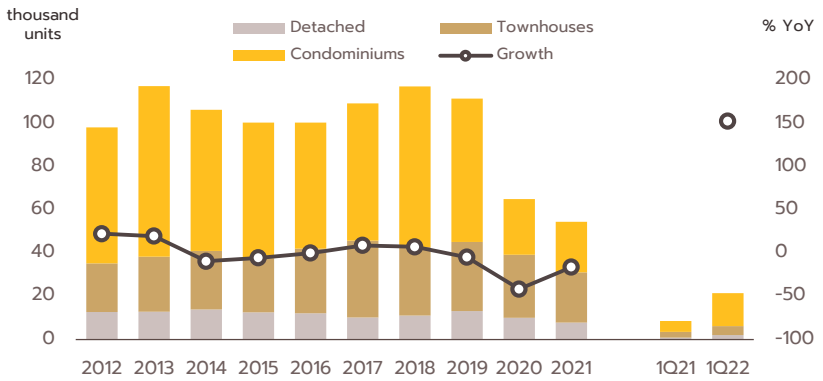
Source: AREA



- **ปี 2564 ตลาดที่อยู่อาศัยซบเซาต่อเนื่อง** การแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งทวีความรุนแรงขึ้นช่วงไตรมาส 3 ส่งผลให้มีการปิดแคมป์คนงานก่อสร้าง ขณะที่แรงงานไทยและต่างชาติเดินทางกลับภูมิลำเนาตนเอง ทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเฉลี่ยอยู่ที่ 4,900 ยูนิต/เดือน ลดลงมากจากเฉลี่ย 8,500 ยูนิต/เดือนในช่วงก่อน COVID-19 (ที่มา: ธปท.) อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่อยู่อาศัยยังได้แรงหนุนจากมาตรการภาครัฐช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ อาทิ การลดค่าจดทะเบียนโอนและจดจำนองสำหรับราคาบ้านไม่เกิน 3 ล้านบาท (1 กุมภาพันธ์ 2564 - 30 มกราคม 2565) การเลื่อนใช้บัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินรอบใหม่ (ปี 2564-2567) การลดอัตราจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรอบปี 64 ลง 90% และการผ่อนคลายมาตรการ LTV เป็นการชั่วคราว[2/] (20 ตุลาคม 2564 - 31 ธันวาคม 2565) โดย**ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยปี 2564 สรุปได้ดังนี้**

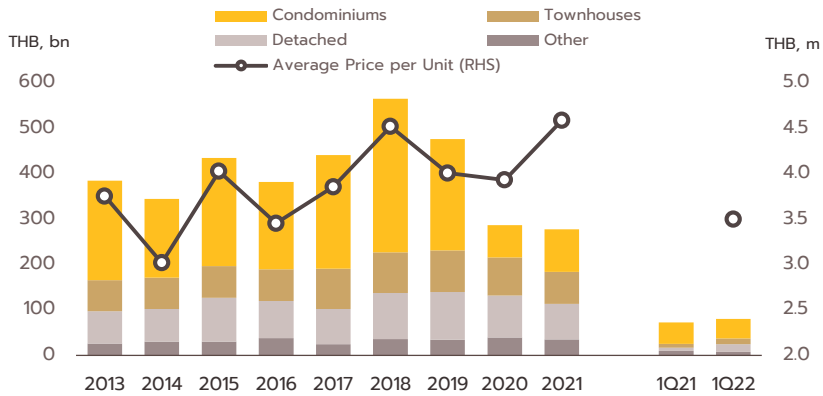
  - **การเปิดขายโครงการใหม่ต่ำสุดในรอบ 11 ปี ที่ 54,464 ยูนิต ลดลง 16.3% ต่อเนื่องจากปี 2563** (ภาพที่ 7) **ด้วยมูลค่าโครงการต่ำสุดในรอบ 9 ปี ที่ 2.8 แสนล้านบาท ลดลง 3.4% YoY** (ภาพที่ 8) ผลจากอุปทานคงค้างที่สะสมจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่ ส่งผลให้จำนวนบ้านแนวราบเปิดขายใหม่อยู่ที่ 31,019 ยูนิต ลดลง 20.8% YoY และคอนโดมิเนียม 23,445 ยูนิต ลดลง 9.5% YoY โดยยูนิตเปิดขายใหม่ของคอนโดมิเนียมมีสัดส่วนเพียง 1 ใน 3 ของยูนิตเปิดขายใหม่ปี 2562 (ปีก่อน COVID-19) และต่ำกว่าบ้านแนวราบเป็นปีที่ 2 (สัดส่วน 43:57) ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะเน้นเปิดโครงการรองรับกลุ่มรายได้ระดับกลางบนขึ้นไป เนื่องจากได้รับผลกระทบจำกัดจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

Figure 7: New Supply



Source: AREA

Figure 8 : New Supply Value and Average Price per Units



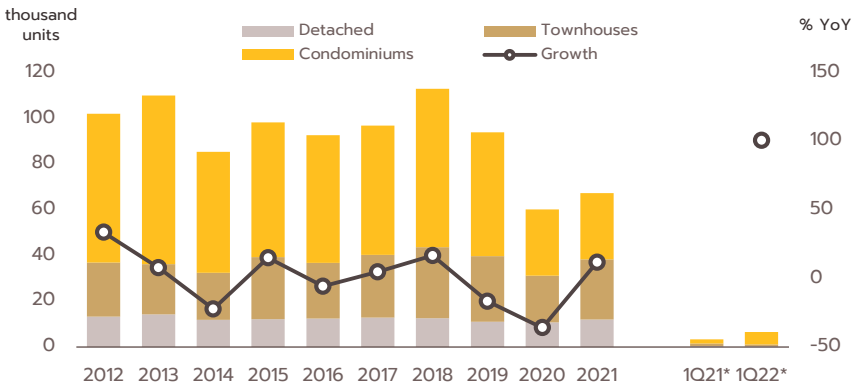
Source: AREA

Note: มูลค่าการเปิดโครงการใหม่ (New Supply Value) หมายถึง มูลค่าของจำนวนยูนิตเปิดใหม่ของบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอื่นๆ (บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และที่ดินเปล่าจัดสรร)

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

- **ราคาต่อยูนิตของที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เฉลี่ยที่ 4.6 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 16.7% จากปีก่อนหน้า จากการเน้นทำตลาดที่อยู่อาศัยราคาค่อนข้างสูง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบซึ่งผู้บริโภคให้ความสนใจมากขึ้น อีกทั้งมีการเปิดตัวอสังหาฯ โครงการใหญ่ที่มีมูลค่าสูงถึง 4.6 หมื่นล้านบาทและมีราคาขายเริ่มต้นมากกว่า 5 ล้านบาทต่อยูนิต
- **ยอดขายที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 11.8% อยู่ที่ 73,736 ยูนิต หลังหดตัวต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2562** (ภาพที่ 9) ปัจจัยหนุนหลักมาจากกลุ่มรายได้ระดับกลางบน-บนที่ยังมีกำลังซื้อ ประกอบกับมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐ ซึ่งรวมถึงอัตราดอกเบี้ยทรงตัวระดับต่ำช่วยลดต้นทุนการกู้เงิน โดยยอดขายบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้น 22.6% YoY ที่จำนวนใกล้เคียงกับปี 2562 ก่อน COVID-19 ส่วนยอดขายคอนโดมิเนียมอยู่ที่ระดับเพียงครึ่งหนึ่งของปี 2562 สะท้อนว่าผู้บริโภคมีความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบมากขึ้น ผู้พัฒนาโครงการจึงเน้นจัดโปรโมชั่นเพื่อเร่งระบายสต็อกคงค้างแทนการเปิดตัวโครงการใหม่ ทำให้โครงการแนวราบไม่ได้รับผลกระทบมากนักเมื่อเทียบกับคอนโดมิเนียม ทั้งนี้ ยอดขายที่อยู่อาศัยโดยรวมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่สูงกว่าจำนวนเปิดขายใหม่เป็นครั้งแรกในรอบ 8 ปี ทำให้มีการดูดซับอุปทานเหลือขายไปบางส่วน ส่งผลให้ยูนิตเหลือขายสะสม (Cumulative unsold units) ณ สิ้นปี 2564 ลดลง 6.3% จากปี 2563 อยู่ที่ 189,948 ยูนิต ซึ่งมากกว่า 60% ยังคงเป็นที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท (ภาพที่ 10)

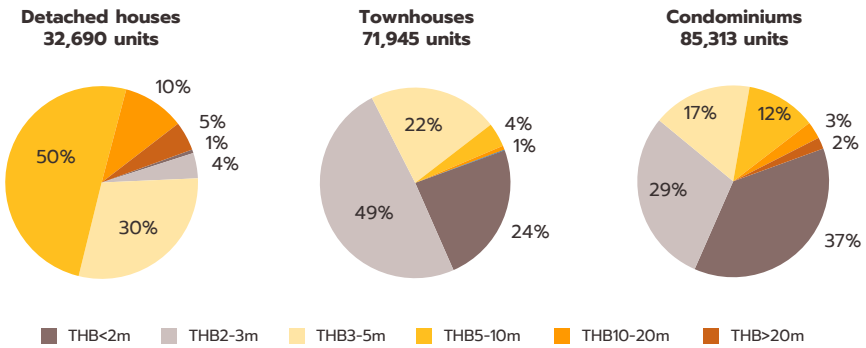
Figure 9: Units Sold



Source: AREA

Note: * ที่อยู่อาศัยขายได้รายไตรมาส หมายถึง จำนวนยูนิตขายได้นับเฉพาะยูนิตที่เปิดใหม่ในไตรมาส 1 เท่านั้น (ไม่รวมยูนิตขายได้ที่เปิดขายมาก่อนไตรมาส 1 ของปีนั้นๆ)

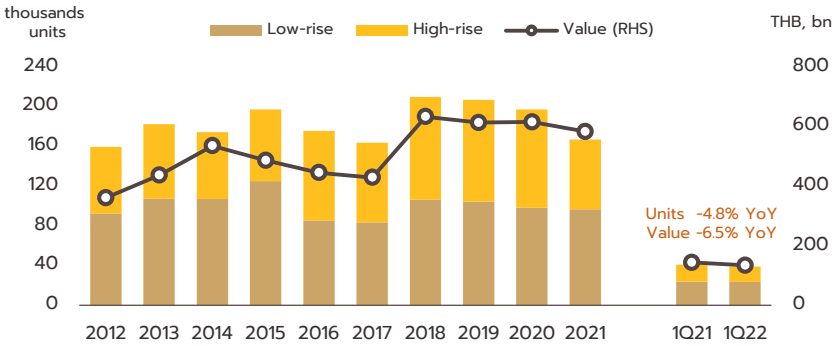
Figure 10: Cumulative Unsold Units by Segment (as of 2021)



Source: AREA

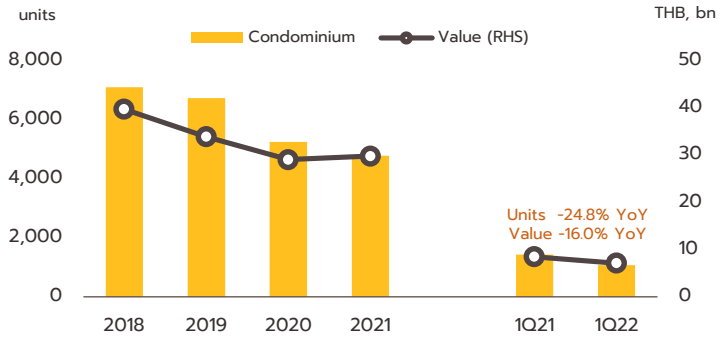
- **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยลดลง 15.5% YoY ต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 อยู่ที่ 166,402 ยูนิต** (ภาพที่ 11) โดยคอนโดมิเนียม (สัดส่วนสูงสุด 42% ของยอดโอนทั้งหมด) ลดลง 29.0% YoY รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 32%) ลดลง 4.0% YoY และบ้านเดี่ยว (สัดส่วน 17%) ลดลง 0.2% YoY และอื่นๆ ได้แก่ บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 9%) เพิ่มขึ้น 2.5% YoY จากกำลังซื้อชะลอลง โดยผู้ซื้อชาวไทยชะลอ/ยกเลิกโอนกรรมสิทธิ์จากความกังวลด้านรายได้ในอนาคต หลังการแพร่ระบาดของ COVID-19 หลายระลอกทำให้เศรษฐกิจฟื้นตัวช้า ส่วนชาวต่างชาติยังไม่สามารถเดินทางมาไทยได้ ทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมของชาวต่างชาติมีจำนวนเพียง 4,784 ยูนิต ลดลง 8.9% YoY อย่างไรก็ตาม มูลค่ารวมของคอนโดมิเนียมที่มีการโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้น 2.6% YoY เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการโอนฯ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาต่อยูนิตค่อนข้างสูง (ภาพที่ 12)

Figure 11: Housing Transferred in BMR



Source: Department of Land

Figure 12: Condominium Transfers of Foreigners in BMR

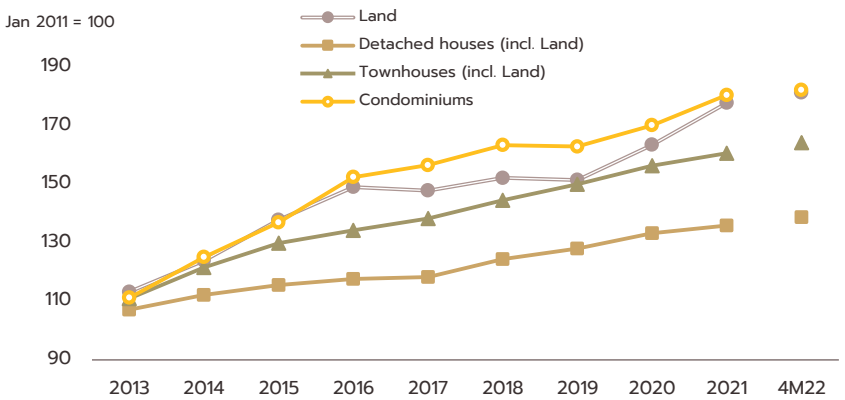


Source: REIC

Note: คนต่างด้าว หรือนิติบุคคลที่เป็นคนต่างด้าว สามารถถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ ในอัตราส่วนไม่เกิน 49% ของเนื้อที่ห้องชุดทั้งหมดในอาคารชุดแต่ละแห่งที่ขอจดทะเบียนเป็นอาคารชุด ตามมาตรา 19 ทวิ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติอาคารชุด (ฉบับที่ 4) พ.ศ.2551

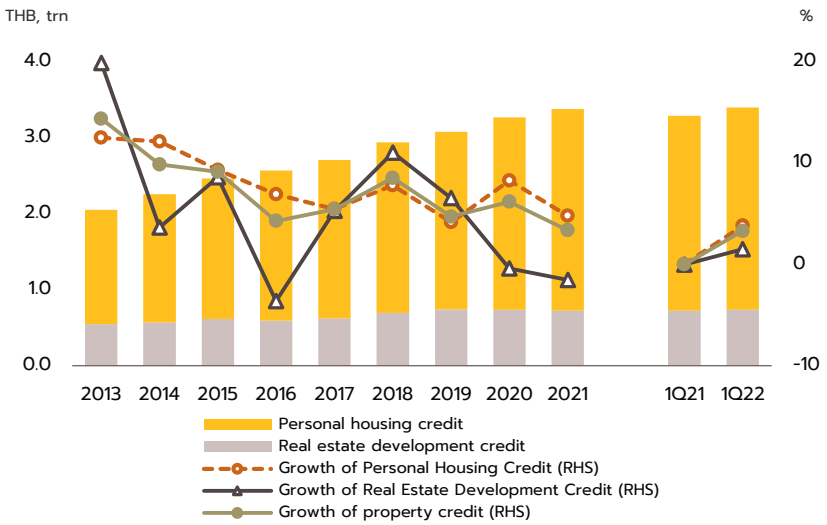
- **ราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมปี 2564 ปรับขึ้นทุกประเภท** (ภาพที่ 13) โดยดัชนีราคาคอนโดมิเนียมปรับขึ้นมากสุด 6.1% YoY สอดคล้องกับการเปิดขายโครงการใหม่ที่มีมูลค่าสูง และราคาที่ดินตามแนวรถไฟฟ้าปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง (ดัชนีราคาที่ดินเพิ่มขึ้น 8.8% YoY) ด้านดัชนีราคาบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้น 1.3% YoY และ 2.6% YoY ตามลำดับ
- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบธนาคารพาณิชย์ปี 2564 ขยายตัว 3.4% YoY** (ภาพที่ 14) แบ่งเป็น
  - **สินเชื่อผู้ประกอบการ** (Pre-finance loans) หดตัว 1.5% YoY ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากการเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ออกไปเพื่อรอดูสถานการณ์เศรษฐกิจ ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ อย่างไรก็ดี ยังมีความต้องการลงทุนเพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง โดยเฉพาะบ้านแนวราบและรองรับอุปสงค์ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่

Figure 13: Housing Price Index in BMR



Source: BOT
Note: ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย คำนวณจากฐานข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของธนาคารพาณิชย์และธนาคารอาคารสงเคราะห์ครอบคลุมทั้งพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

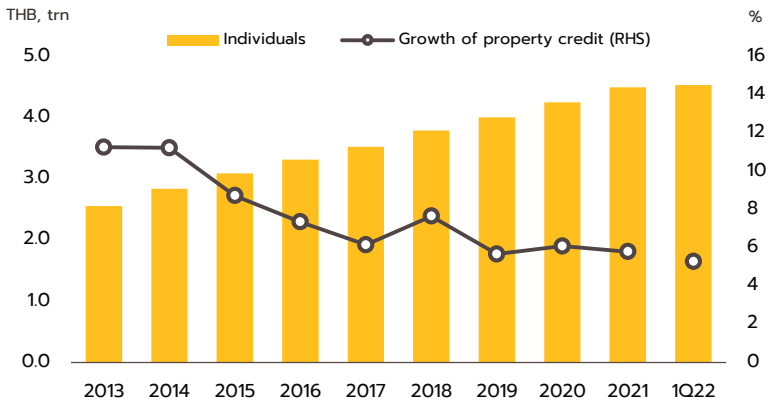
Figure 14: Property Credit Outstanding (Nationwide)



Source: BOT
Note: สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ในไทย (ประกอบด้วยธนาคารพาณิชย์ไทยที่ไม่รวมสาขาในต่างประเทศ สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ) เป็นข้อมูลยอดคงค้างของสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ที่ให้แก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์และผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ณ วันสุดท้ายของเวลาที่รายงาน

- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล** (Post-finance loans) เพิ่มขึ้น 4.8% YoY (ภาพที่ 14) ผลจากผู้ประกอบการเร่งระบายสต็อกคงค้างผ่านกลยุทธ์การขายหลายรูปแบบ เช่น การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การให้อยู่ฟรี 1 - 2 ปี เป็นต้น อีกทั้งการผ่อนคลายมาตรการคุมเข้มสินเชื่อของสถาบันการเงิน (LTV ratio) ของธปท. ช่วยให้ลูกค้าบางกลุ่มเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น ด้านธนาคารพาณิชย์เร่งกระตุ้นการขยายสินเชื่อ อาทิ พัฒนาการปล่อยสินเชื่อผ่านช่องทางดิจิทัล (Digital Mortgage) และร่วมทำแคมเปญพิเศษกับผู้พัฒนาโครงการเพื่อเพิ่มทางเลือกแก่ลูกค้า ซึ่งช่วยพยุงตลาดให้ขยายตัวได้ สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลของสถาบันการเงินทั้งระบบ[3/] เติบโตสอดคล้องกันที่ระดับ 5.8% (ภาพที่ 15)

Figure 15: Outstanding Mortgage Loans to Individuals (Nationwide)



Source: REIC
Note: สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลของสถาบันการเงินทั้งระบบ ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสิน ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันชีวิต การเคหะแห่งชาติ

- **สำหรับช่วงไตรมาสแรกของปี 2565 ตลาดที่อยู่อาศัยได้แรงหนุนจากสถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย** และการเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติตั้งแต่ปลายปี 2564 **อย่างไรก็ตาม การสู้รบระหว่างรัสเซียและยูเครน (เริ่มปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2565) ผลักดันต้นทุนพลังงานและวัสดุก่อสร้างสำคัญเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง** โดยข้อมูลล่าสุดเดือนมิถุนายน 2565 อาทิ ราคาน้ำมัน (+62.0 YoY) เหล็กเส้นกลม (+25.3% YoY) และผลิตภัณฑ์คอนกรีต (+5.7% YoY) ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 5% (ที่มา: บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด) สอดคล้องกับดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานไตรมาส 1/2565 ที่เพิ่มขึ้น 5.3%

  - ผู้ประกอบการทยอย**เปิดขายโครงการใหม่**รวม 21,472 ยูนิต เพิ่มขึ้น 152.6% YoY นำโดยคอนโดมิเนียมและบ้านเดี่ยว เนื่องจากต้องการเร่งสร้างรายได้และสะสม Back log หลังชะลอ/เลื่อนการเปิดขายโครงการใหม่ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา
  - **ยอดขายที่อยู่อาศัย**อยู่ที่ 6,499 ยูนิต (เฉพาะยูนิตใหม่) เพิ่มขึ้น 100.6% YoY โดยคอนโดมิเนียมมียอดขายเพิ่มขึ้นมากกว่า 200% YoY ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท
  - **ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวม**อยู่ที่ 38,954 ยูนิต ลดลง 4.8% YoY แบ่งเป็น คอนโดมิเนียม 15,433 ยูนิต (-10.5% YoY) ทาวน์เฮ้าส์ 12,796 ยูนิต (+1.2% YoY) บ้านเดี่ยว 7,043 ยูนิต (-0.2% YoY) และอื่นๆ (บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์) 3,682 ยูนิต (-8.3% YoY)

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

- **ราคาที่อยู่อาศัย 4 เดือนแรกปี 2565** เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะบ้านแนวราบ โดยดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 3.9% YoY และ 3.6% YoY ตามลำดับ ส่วนดัชนีราคาคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้น 3.3% YoY (ภาพที่ 13) ผลจากต้นทุนค่าก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้น ผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมปรับสูงขึ้นตามมา
- **สินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบธนาคารพาณิชย์ช่วงไตรมาส 1/2565 ขยายตัว 3.3% YoY** (ภาพที่ 14) โดย**สินเชื่อผู้ประกอบการ**ขยายตัวเป็นครั้งแรก (+1.5% YoY) หลังจากหดตัวติดต่อกัน 5 ไตรมาส ผลจากเศรษฐกิจมีสัญญาณปรับดีขึ้นและมีการเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบ ขณะที่การระบาดของ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย ส่วน**สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล**เพิ่มขึ้นเพียง 3.8% YoY เนื่องจากสถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการขยายสินเชื่อ ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และหนี้ครัวเรือนทรงตัวระดับสูง สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลรวมทุกสถาบัน (ที่มา: REIC) เพิ่มขึ้น 5.3% ชะลอลงจาก 7.0% ในไตรมาส 1/2564 (ภาพที่ 15)



- **สถานการณ์ที่อยู่อาศัยแยกรายประเภท สรุปได้ ดังนี้**
  - **บ้านเดี่ยว (Detached houses)**
    - **โครงการบ้านเดี่ยวทยอยเติบโตตามเส้นทางคมนาคมสายหลักที่ขยายออกไปรอบนอกเมืองและแนวถนนเส้นทางตัดใหม่** ที่ผ่านมา การเปิดขายโครงการใหม่ที่เร่งตัวขึ้นเร็วกว่าความต้องการ ทำให้บ้านเดี่ยวมีอุปทานคงค้างสะสมคิดเป็นสัดส่วน 17% ของที่อยู่อาศัยเหลือขาย ณ สิ้นปี 2564 ขณะที่อัตราการดูดซับ (Absorption rate) ทรงตัวต่อเนื่องที่ระดับ 25% ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับช่วงเฟื่องฟูในปี 2546 (64%)
    - **การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ช่วง 2 ปีที่ผ่านมา (ปี 2653-2564) ทำให้ผู้ประกอบการหันมาพัฒนาโครงการแนวราบเพื่อตอบรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีการใช้ชีวิตที่บ้านมากขึ้น** ส่งผลให้สัดส่วนการเปิดขายบ้านแนวราบสูงกว่าคอนโดมิเนียมเป็นครั้งแรกในปี 2563 เป็นที่น่าสังเกตว่าบ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท/ยูนิต มีสัดส่วนสูงถึง 22% ของบ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่ ตามการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการที่เน้นลูกค้ากลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ส่งผลให้ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตอยู่ที่ 10.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.9% จากปี 2563 ด้านจำนวนยูนิตขายได้เพิ่มขึ้น 11.7% อยู่ที่ 11,942 ยูนิต ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงราคา 5-10 ล้านบาท ยอดขายได้ที่สูงกว่าจำนวนยูนิตเปิดใหม่ ทำให้ยูนิตเหลือขายสะสมของบ้านเดี่ยว ณ สิ้นปี 2564 อยู่ที่ 32,690 ยูนิต ลดลง 11.3% จากปี 2563
    - **ไตรมาส 1/2565** บ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่มีจำนวน 2,110 ยูนิต เพิ่มขึ้น 163% YoY มูลค่า 16.8 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 150% YoY ด้านจำนวนยูนิตขายได้ (เฉพาะยูนิตใหม่) หดตัว 43% YoY ทำให้อุปทานสะสมเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 34,800 ยูนิต

Figure 16: Annual Housing Supply and Units Sold – Detached Houses

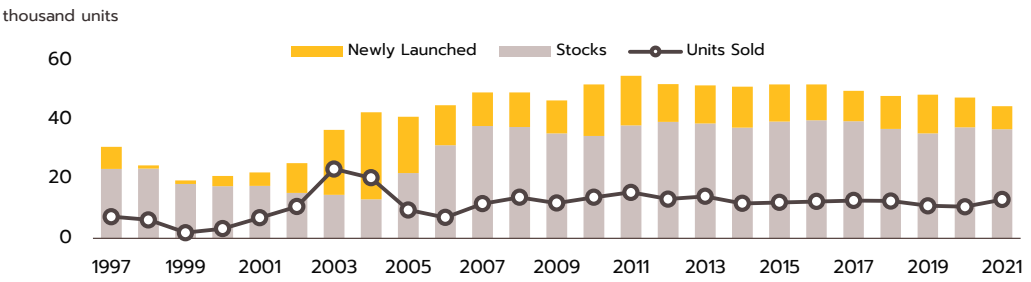


Figure 17: Absorption Rate – Detached Houses

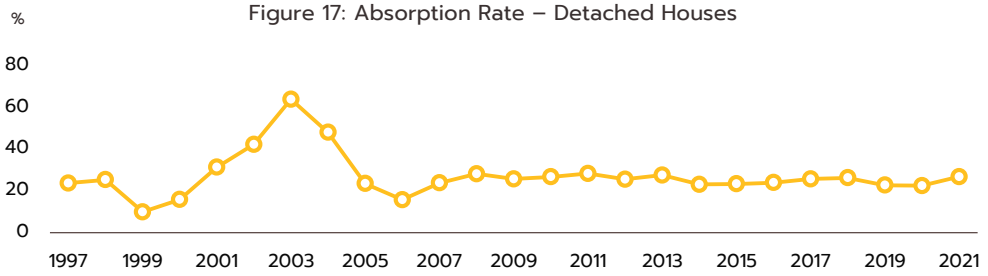
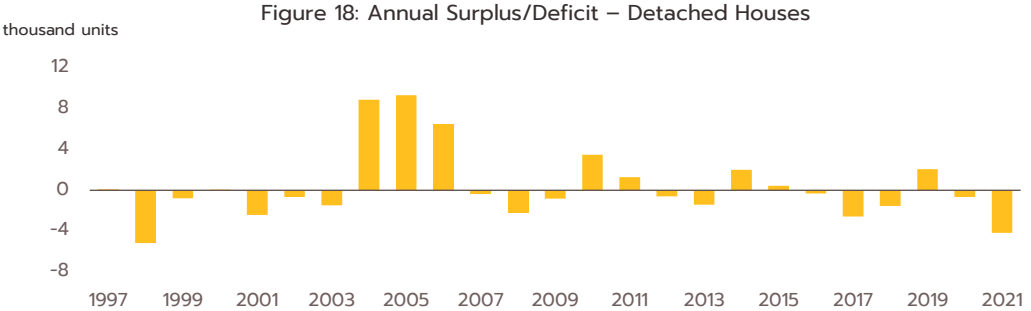


Figure 18: Annual Surplus/Deficit – Detached Houses



Source: AREA

Note: * อุปทานคงค้างสะสม (Stock) หมายถึง ยูนิตเหลือขาย (unsold) ของปีก่อนหน้า
** อุปทานส่วนเกิน (Annual Surplus/ Deficit) = จำนวนยูนิตใหม่ - จำนวนยูนิตที่ขายได้

ทาวน์เฮ้าส์ (Townhouses)

- **การเพิ่มขึ้นต่อเนื่องของราคาที่ดิน ทำให้ทาวน์เฮ้าส์เป็นที่ต้องการเพื่อทดแทนบ้านเดี่ยวซึ่งมีราคาสูง** อย่างไรก็ตาม การที่ต้องแข่งขันกับโครงการคอนโดมิเนียม (City condo) ซึ่งมีข้อได้เปรียบทั้งด้านราคาและทำเลที่สะดวกในการเดินทางเข้าสู่ย่านใจกลางเมืองโดยเฉพาะตามแนวรถไฟฟ้า ส่งผลให้อัตราการดูดซับของทาวน์เฮ้าส์ทรงตัวที่ระดับเฉลี่ย 34% (ลดลงมากจากระดับเฉลี่ย 56% ช่วงเฟื่องฟูของตลาดทาวน์เฮ้าส์ปี 2545-2549) ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา ผู้ประกอบการจึงหันมาพัฒนาโครงการโดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับบนที่ราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นขึ้นไป ตั้งอยู่ในทำเลรอบเมืองชั้นในและไม่ไกลจากรถไฟฟ้า เช่น พระราม 3 สาธุประดิษฐ์ ยานนาวาและลาดพร้าว ควบคู่กับการพัฒนาโครงการในทำเลตามซอยแยกย่อยที่เชื่อมต่อการเดินทางโดยรถไฟฟ้าได้สะดวก เพื่อจับกลุ่มลูกค้าระดับกลางที่ราคายูนิตละ 2-3 ล้านบาท
- **การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ความต้องการทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นจากกลุ่มที่ต้องการที่อยู่อาศัยแท้จริง** เพื่อตอบโจทย์ชีวิตวิถีใหม่ที่ต้องมี Physical Distancing ทั้งยังทดแทนบ้านเดี่ยวที่ราคามีทิศทางปรับขึ้นต่อเนื่อง รวมถึงคอนโดมิเนียมซึ่งมีข้อจำกัดด้านขนาดพื้นที่ โดยปี 2564 ทาวน์เฮ้าส์เปิดขายใหม่อยู่ที่ 23,248 ยูนิต (สัดส่วน 43% ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) ลดลง 20.1% YoY จากปี 2563 ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตอยู่ที่ 3.0 ล้านบาท (+3.4% YoY) ด้านจำนวนยูนิตขายได้อยู่ที่ 26,356 ยูนิต (+28.2% YoY) และยูนิตเหลือขายสะสมอยู่ที่ 71,945 ยูนิต (-4.1% YoY)
- **ช่วงไตรมาส 1/2565** ทาวน์เฮ้าส์เปิดขายใหม่อยู่ที่ 4,152 ยูนิต เพิ่มขึ้น 51% YoY มูลค่า 12.6 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 44% YoY ด้านจำนวนยูนิตขายได้ (เฉพาะยูนิตใหม่) หดตัว 27.1% YoY ทำให้อุปทานสะสมเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 76,097 ยูนิต

Figure 19: Annual Housing Supply and Units Sold – Townhouses

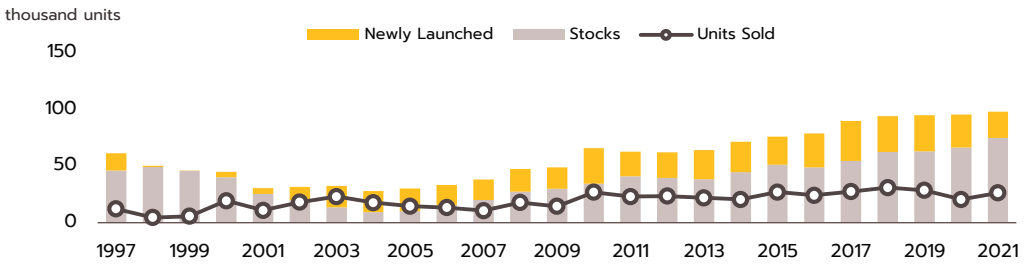


Figure 20: Absorption Rate – Townhouses

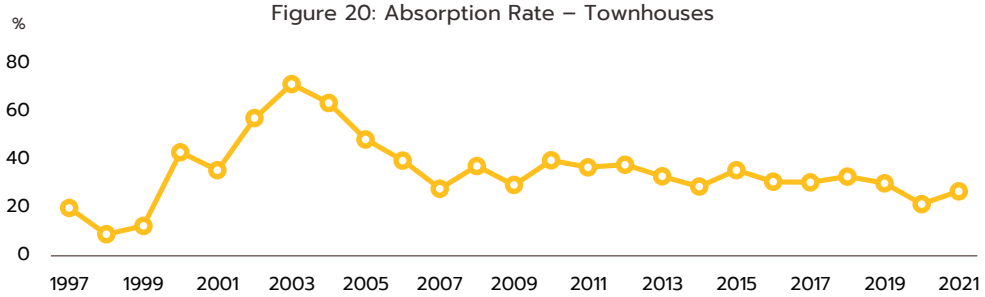
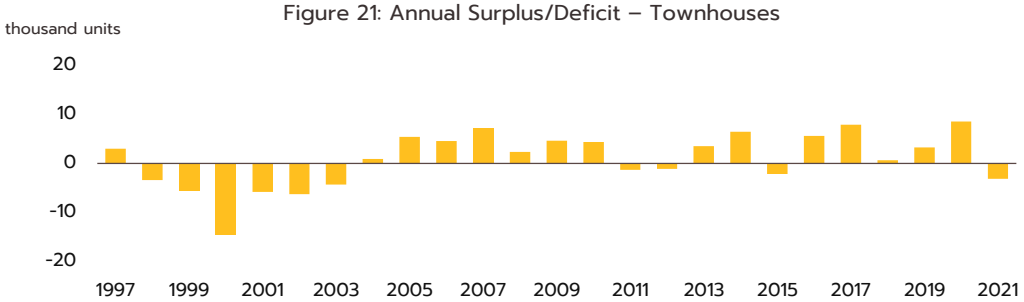


Figure 21: Annual Surplus/Deficit – Townhouses



Source: AREA

Note: * อุปทานคงค้างสะสม (Stock) หมายถึง ยูนิตเหลือขาย (unsold) ของปีก่อนหน้า
** อุปทานส่วนเกิน (Annual Surplus/ Deficit) = จำนวนยูนิตใหม่ - จำนวนยูนิตที่ขายได้

คอนโดมิเนียม (Condominiums)

- **คอนโดมิเนียมเป็นที่นิยมและมีโครงการเปิดใหม่เข้าสู่ตลาดต่อเนื่อง** สะท้อนจากอุปทานคอนโดมิเนียมที่เข้าสู่ตลาดมากกว่า 50,000 ยูนิตต่อปี ตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา โดยมีอุปสงค์รองรับจากผู้ซื้อ 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีสัดส่วนประมาณ 60% และ (2) ผู้ซื้อเพื่อลงทุน ทั้งการปล่อยเช่าระยะยาว (สัดส่วน 25-30%) และเก็งกำไร (สัดส่วน 10-15%) นอกจากนี้ กฎหมายไทยยังกำหนดให้ชาวต่างชาติถือกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมได้ ส่งผลให้อัตราดูดซับของคอนโดมิเนียมเฉลี่ยอยู่ที่ 50% สูงกว่าบ้านแนวราบในช่วงเวลาเดียวกัน (บ้านเดี่ยวเฉลี่ย 25% และทาวน์เฮ้าส์เฉลี่ย 34%)
- **ปี 2563-2564 ตลาดคอนโดมิเนียมซบเซาจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19** กำลังซื้อในประเทศที่ชะลอตัว ขณะที่มีการใช้มาตรการ lockdown เกือบทั่วโลก ทำให้ชาวต่างชาติไม่สามารถเดินทางมาทำธุรกรรมในไทยได้ นอกจากนี้ ทางการยังใช้เกณฑ์ LTV ที่เข้มงวดกับสัญญาที่ 2 ขึ้นไป ทำให้อุปสงค์เพื่อการลงทุน/เก็งกำไรหายไปบางส่วน โดยโครงการคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่มีจำนวนลดลงถึง 61.0% ในปี 2563 **สำหรับปี 2564** คอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่มีจำนวน 23,445 ยูนิต (สัดส่วน 43% ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) หดตัว 9.5% ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ยูนิตละ 4.0 ล้านบาท (+42.3% YoY) จากการทำเหลือขายตลาดเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางบน-บน และการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อระบายสต็อก จำนวนยูนิตขายได้จึงทรงตัวที่ 28,973 ยูนิต ใกล้เคียงกับปี 2563 จำนวนยูนิตเปิดขายใหม่ที่น้อยกว่ายูนิตขายได้ ทำให้ยูนิต ณ สิ้นปี 2564 อยู่ที่ 85,313 ยูนิต (-6.1% YoY) สำหรับอัตราการดูดซับลดลงมากอยู่ที่ 25% และต้องใช้เวลาดูดซับอุปทานนานถึง 2 ปี 8 เดือน
- **ช่วงไตรมาส 1/2565** คอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่อยู่ที่ 15,210 ยูนิต เพิ่มขึ้นถึง 207% YoY มูลค่า 43.1 พันล้านบาท ลดลง 9.1% YoY ด้านจำนวนยูนิตขายได้ (เฉพาะยูนิตใหม่) เพิ่มขึ้น 207.2% YoY ทำให้อุปทานสะสมเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 100,523 ยูนิต

Figure 22: Annual Housing Supply and Units Sold – Condominiums

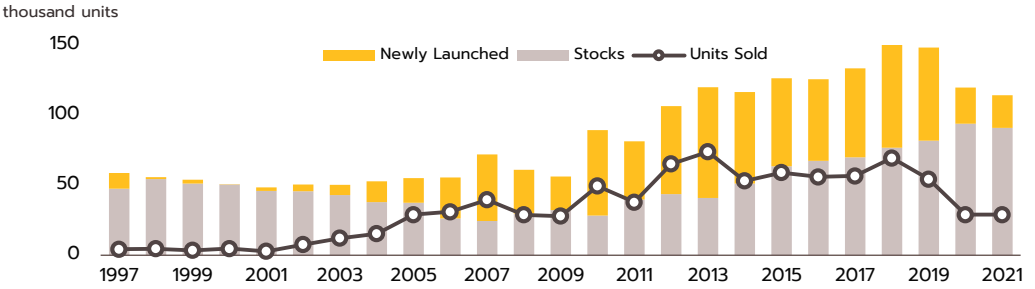


Figure 23: Absorption Rate – Condominiums

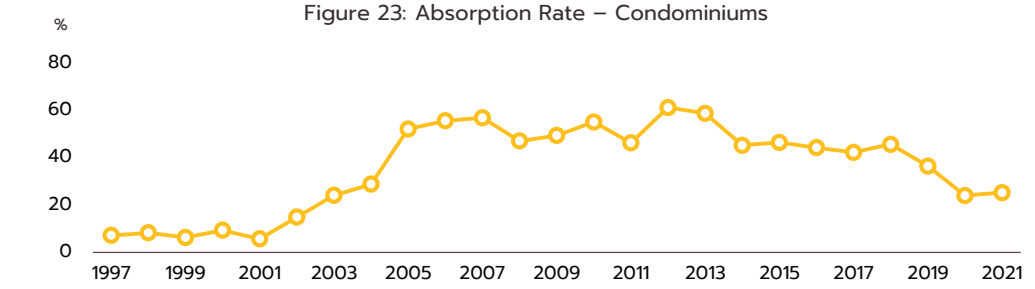
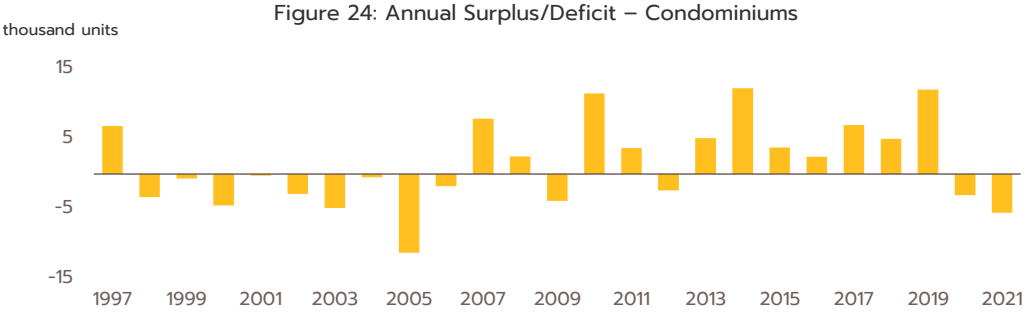


Figure 24: Annual Surplus/Deficit – Condominiums



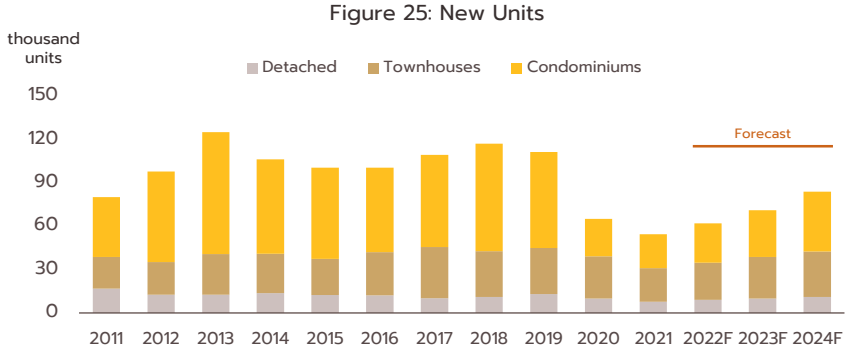
Source: AREA

Note: * อุปทานคงค้างสะสม (Stock) หมายถึง ยูนิตเหลือขาย (unsold) ของปีก่อนหน้า
** อุปทานส่วนเกิน (Annual Surplus/ Deficit) = จำนวนยูนิตใหม่ - จำนวนยูนิตที่ขายได้

แนวโน้มอุตสาหกรรม

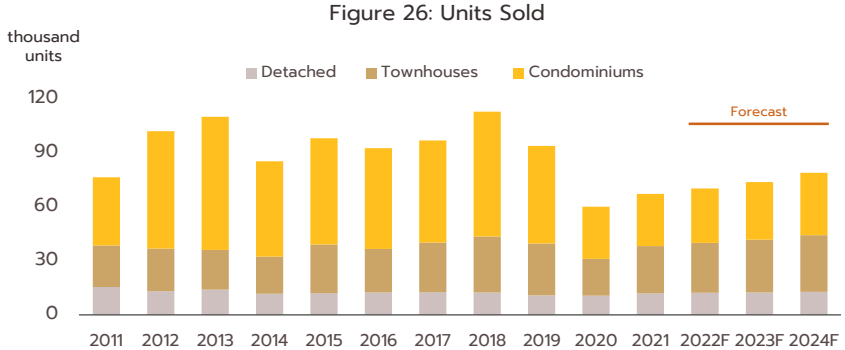
- **ปี 2565 ยอดขายตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มเติบโตในอัตรา 4.5% จากปี 2564** ชะลอลงจากคาดการณ์เดิม ผลจาก (1) การสู้รบระหว่างรัสเซีย-ยูเครนผลักดันให้ราคาพลังงานปรับเพิ่มขึ้นสูง (คาดราคาน้ำมันดิบดูไบปี 65 อยู่ที่เฉลี่ย 102.5 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล เทียบกับ 69.5 ดอลลาร์ในปี 64) รวมถึงราคาวัสดุก่อสร้าง ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค (ความเชื่อมั่นผู้บริโภคเดือนพฤษภาคมต่ำสุดในรอบ 8 เดือนนับตั้งแต่เดือนกันยายน 2564) และต้นทุนค่าก่อสร้าง เมื่อผนวกกับค่าแรงอยู่ในทิศทางปรับเพิ่มขึ้นจากปัญหาขาดแคลนแรงงาน ผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยที่จะเปิดตัวหรืออยู่ระหว่างก่อสร้างมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นเฉลี่ย 5-10% และ (2) กำลังซื้อจากต่างชาติมีความไม่แน่นอน โดยเฉพาะมาตรการล็อกดาวน์ที่เข้มงวดเป็นระยะของจีน (นักลงทุนจีนคิดเป็นสัดส่วน 45% ของนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาซื้ออสังหาฯ ในไทย) เป็นอุปสรรคในการทำตลาดในกลุ่มชาวต่างชาติ จึงกดดันความต้องการคอนโดมิเนียม ทำให้ยอดขายอสังหาฯ สำหรับกลุ่มตลาดระดับกลางลงมามีแนวโน้มฟื้นตัวได้จำกัด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมีแนวโน้มพัฒนาโครงการแนวราบต่อเนื่องสำหรับกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ซึ่งจะเป็นกลุ่มที่ช่วยประคองยอดขาย ขณะที่เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวช้าๆ ของโครงการคอนโดมิเนียม เนื่องจากยังมีอุปทานส่วนเกินอยู่มาก ทั้งนี้ คาดว่าการเปิดตัวโครงการใหม่รวมทุกประเภทในปี 2565 จะเพิ่มขึ้น 14-15% จากปี 2564
- **ปี 2566-2567 วิจัยกรุงศรีคาดว่ายอดขายตลาดที่อยู่อาศัยจะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยเติบโตที่ระดับ 5-7% ต่อปี** โดยความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก (1) กำลังซื้อมีแนวโน้มฟื้นตัวตามเศรษฐกิจไทยที่คาดว่าจะเติบโตเฉลี่ย 3.0-4.0% ต่อปี ขณะที่การลงทุนและภาคท่องเที่ยวที่ฟื้นตัว จะดึงดูดกำลังซื้อต่างชาติและผลักดันให้ตลาดคอนโดมิเนียมกลับมาเติบโตได้ (2) การเร่งเดินหน้าโครงการเมกะโปรเจ็กต์ โดยเฉพาะด้านการคมนาคมขนส่ง และ (3) การเข้ามาลงทุน/ทำงานในไทยของชาวต่างชาติ (Expatriates) จะเป็นปัจจัยบวกส่งเสริมให้ตลาดคอนโดมิเนียมกลับมาเติบโตได้โดยทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมสรุปได้ดังนี้

Figure 25: New Units



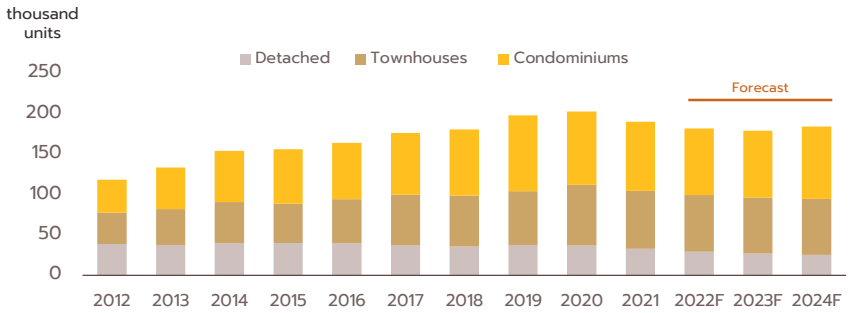
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 26: Units Sold



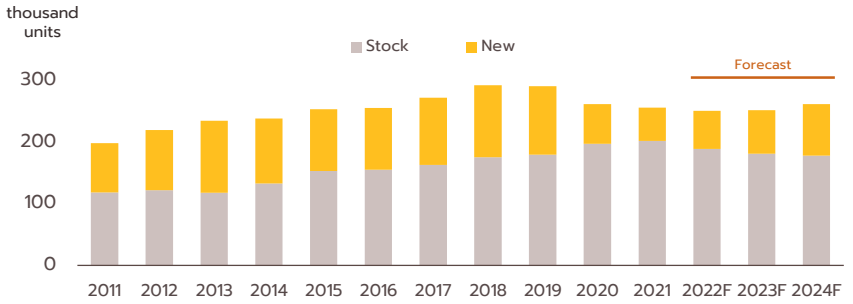
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 27: Unsold Units



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 28: Total Supply



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

- **การเปิดตัวโครงการใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 15-16% ต่อปี** คาดว่าผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการบ้านแนวราบ เพื่อรองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงและเทรนด์การอยู่อาศัยในยุค New Normal ที่ตอบโจทย์การทำงานจากที่บ้าน (Work from home) ขณะที่จะเห็นสัญญาณการฟื้นตัวของคอนโดมิเนียมชัดเจนมากขึ้น โดยคาดว่าจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จะเฉลี่ยที่ 8.4 หมื่นยูนิตต่อปี ซึ่งยังคงต่ำกว่าระดับ 1 แสนยูนิตช่วงปี 2557-2562 ก่อนการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19
  - **บ้านแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์):** มีทิศทางทยอยเติบโต โดยผู้บริโภคมองว่าตอบโจทย์การอยู่อาศัยในระยะยาวที่หันมาให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอย/ ฟังก์ชั่นที่เอื้อต่อการทำงานที่บ้านมากขึ้น โดยบ้านแนวราบในทำเลชานเมืองจะได้รับความนิยมสูงขึ้น เนื่องจาก (1) ราคาที่ดินยังไม่สูงเท่าย่านใจกลางเมืองและสามารถแบ่งเฟสในการพัฒนาโครงการได้ ต่างจากคอนโดมิเนียมที่ต้องสร้างเสร็จทั้งโครงการจึงจะโอนกรรมสิทธิ์ได้ และ (2) การขยายเส้นทางโครงการรถไฟฟ้าอีกหลายเส้นทางครอบคลุมพื้นที่รอบนอกมากขึ้น อาทิ รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (บางซื่อ-ตลิ่งชัน) สายสีชมพู (แคราย –มีนบุรี) สายสีเหลือง (ลาดพร้าว –สำโรง) และสายสีส้ม (รามคำแหง –ลำสาลี)
  - **คอนโดมิเนียม:** คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นในบางพื้นที่ โดยเฉพาะย่านใจกลางเมืองและแนวรถไฟฟ้าบางเส้นทาง ขณะที่บางพื้นที่ยังมีอุปทานคงค้างอยู่ในระดับสูง เช่น แนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (หัวลำโพง-บางแค) แนวรถไฟฟ้าสายสีเขียว (บางนา-สมุทรปราการ) ซึ่งเป็นพื้นที่รอบนอกและมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่าพื้นที่อื่นโดยเปรียบเทียบ ทั้งนี้ คอนโดมิเนียมส่วนใหญ่จะถูกพัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพทั้งด้านการบริหารโครงการ การตลาดและแหล่งเงินทุนหมุนเวียน โดยตลาดคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มจะเป็นที่ต้องการในกลุ่มผู้เช่าเพิ่มขึ้น (จากราคาน้ำมันและค่าครองชีพ/ ราคาสินค้าที่สูงขึ้น ส่งผลต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัย) ช่วยหนุนดีมานด์จากกลุ่มผู้ซื้อเพื่อลงทุนระยะยาว ซึ่งรวมถึงคอนโดทางเลือก (ราคาต่ำกว่า 5 หมื่นต่อตารางเมตร) นอกจากนี้ การเปิดประเทศเต็มรูปแบบยังช่วยดึงดูดกำลังซื้อต่างชาติ ซึ่งจะช่วยผลักดันตลาดคอนโดมิเนียมให้กลับมาคึกคักขึ้นอีกครั้ง

- **สำหรับประเด็นท้าทายที่ธุรกิจต้องปรับตัวในระยะอันใกล้** ได้แก่ (1) เศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ผู้ประกอบการยังค่อนข้างยากลำบากในการทำตลาด (2) หนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มทรงตัวระดับสูงต่อเนื่อง (ล่าสุดไตรมาส 1/2565 อยู่ที่ 89.2% ของ GDP) ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ (3) พฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยอาจเปลี่ยนไปหลังการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 เช่น การทำงานที่บ้านอาจทำให้มีความต้องการบ้านแนวราบนอกเมืองที่มีพื้นที่เพิ่มขึ้น (4) ดีมานด์ที่อยู่อาศัยฟื้นตัวได้จำกัด ส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ขณะที่อุปสงค์ชาวต่างชาติมีแนวโน้มฟื้นตัวใกล้เคียงกับช่วงก่อนวิกฤติ COVID-19 ในปี 2567 และ (5) ต้นทุนการพัฒนาโครงการมีแนวโน้มปรับสูงขึ้น อาทิ ค่าวัสดุก่อสร้างโดยเฉพาะเหล็ก รวมถึงทิศทางอัตราดอกเบี้ยในประเทศที่จะปรับขึ้นตามทิศทางอัตราดอกเบี้ยโลก



BOX 1 : ภูมิทัศน์ของธุรกิจที่เปลี่ยนไปและการปรับตัวของผู้ประกอบการ

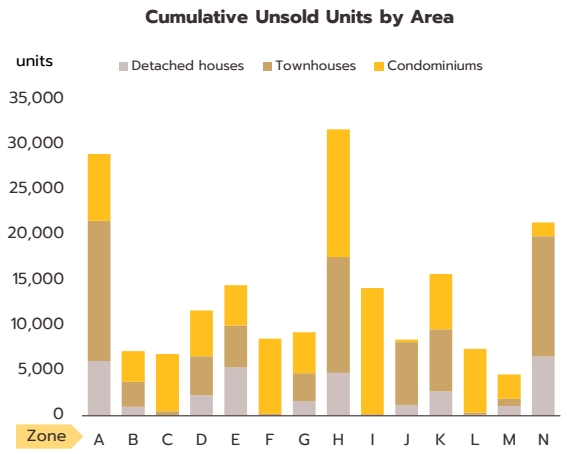
การแข่งขันของธุรกิจที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ท่ามกลางกำลังซื้อที่ฟื้นตัวช้า ส่งผลให้ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในรูปแบบหลากหลายมากขึ้น เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการขายที่อยู่อาศัยเป็นหลัก สรุปได้ดังนี้

- **การพัฒนาโครงการรูปแบบอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use)** ส่วนใหญ่เป็นการร่วมทุนระหว่างพันธมิตร(Joint Venture: JV) โดยใช้จุดเด่นของพันธมิตรมาเสริมโครงการ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ด้วยการลงทุนในโครงการที่มีรายได้สม่ำเสมอ (Recurring income) ในรูปแบบของค่าเช่าหรือค่าบริการ อาทิ อาคารสำนักงานเช่า พื้นที่ปลีกให้เช่า อพาร์ตเมนต์ รวมถึงบริษัทแพลตฟอร์มสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งจะใช้เงิน “คริปโตเคอร์เรนซี่” ในการซื้อ- ขายโครงการที่อยู่อาศัย จ่ายค่าส่วนกลาง และค่าบริการอื่น ๆ
- **การพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับกระแสรักสุขภาพ (Health conscious)** เป็นเทรนด์ที่ได้ความนิยมในกลุ่มคนทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะหลังการแพร่ระบาดรุนแรงของ COVID-19 ทำให้เกิดความตื่นตัวด้านการระวังป้องกันและสร้างเสริมสุขภาพให้แข็งแรง **ผู้ประกอบการยังมีแนวโน้มพัฒนาโครงการที่ส่งเสริมการมีสุขภาพดี (Wellness residence) และรองรับสังคมผู้สูงวัย** เช่น เพิ่มบริการดูแลสุขภาพไว้ในโครงการ การออกแบบให้พื้นที่ส่วนกลางและภายในห้องชุดเหมาะสำหรับผู้สูงวัย รวมถึงปรับเปลี่ยนโครงการคอนโดมิเนียมมาเป็นเนอสซิ่งโฮม เพื่อรองรับการที่ไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society)[4/] แล้วในปี 2564 ตลอดจนเพิ่มจุดเด่นของโครงการ เช่น คอนโดมิเนียมเลี้ยงสัตว์ได้
- **การใช้ระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย** บ้านอัจฉริยะ (Smart home) เป็นการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีอุปกรณ์ Smart home ติดตั้งมาพร้อมกับตัวบ้าน ส่วนใหญ่จะเน้นการเชื่อมอุปกรณ์ต่างๆ ให้สามารถควบคุมและตรวจสอบได้จาก Smartphone เพื่อควบคุมเรื่องความปลอดภัย การบริหารการใช้พลังงานภายในบ้าน เช่น ระบบน้ำ ระบบไฟฟ้า และด้านเอ็นเตอร์เทนเมนต์ เป็นต้น
- **โครงการที่อยู่อาศัยขายในรูปแบบสิทธิการเช่าระยะยาว (Leasehold)** ส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ Prime area เช่น ราชดำริ หลังสวน เป็นต้น ซึ่งมีจุดเด่นที่ชาวต่างชาติถือครองได้ไม่จำกัด และมีราคาซื้อขายถูกกว่าแบบ Freehold ในย่านเดียวกันเฉลี่ย 30-40%
- **ผู้พัฒนาโครงการขยายการลงทุนสู่ธุรกิจบริการเพื่อกระจายฐานรายได้และลดการพึ่งพาธุรกิจเดียว** เช่น การขยายสู่ธุรกิจโรงพยาบาล ธุรกิจศูนย์การค้าและธนาคาร ธุรกิจศูนย์พัฒนาผู้นำและผู้บริหารระดับสูง ธุรกิจบริหารกองหนี้ และธุรกิจสตาร์ทอัพ

4/ สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society) หมายถึง สังคมหรือประเทศที่มีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป มากกว่าร้อยละ 20 ของประชากรทั้งประเทศหรือมีประชากรอายุตั้งแต่ 65 ปี มากกว่าร้อยละ 14 ของประชากรทั้งประเทศแสดงว่าประเทศนั้นเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์

ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกรายพื้นที่

Figure 29: Cumulative Unsold Units & Absorption Rate



Location	Housing (Detached+Townhouses+Condominiums)			
	Total Supply (units)	Sold (units)	Unsold (units)	%Unsold
Rangsit/ Pathum Thani	38,055	9,077	28,978	76.1
Jaengwattana/ Songprapa	9,513	2,379	7,134	75.0
Nonthaburi/ Bangsu	8,434	1,616	6,818	80.8
Phaholyothin/ Ram Inthra	15,598	3,945	11,653	74.7
Northeast of Bangkok	19,127	4,683	14,444	75.5
Ratchada/ Lad Phrao	12,780	4,274	8,506	66.6
East of Bangkok	14,025	4,808	9,217	65.7
Bangna/ Samut Prakan	42,009	10,327	31,682	75.4
CBD	19,077	4,941	14,136	74.1
Suksawat	11,071	2,656	8,415	76.0
Rama 2/ Petkasem	20,768	5,107	15,661	75.4
Thon Buri/ Bang Phlat	9,846	2,469	7,377	74.9
Pinklao/ Phuttamonthon	7,055	2,502	4,553	64.5
Nonthaburi/ Bang Buathong	29,861	8,487	21,374	71.6
Total	**257,219**	**67,271**	**189,948**	**73.8**

Zone	Location	Detached Houses				Townhouses				Condominiums			
		Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate	Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate	Total Supply	Unit Sold	Unsold	Absorption rate
A	Rangsit/ Pathum Thani	7,796	1,747	6,049	22.4%	20,120	4,614	15,506	22.9%	10,139	2,716	7,423	26.8%
B	Jaengwattana/ Songprapa	1,212	222	990	18.3%	3,552	815	2,737	22.9%	4,749	1,342	3,407	28.3%
C	Nonthaburi /Bangsu	87	26	61	29.9%	699	287	412	41.1%	7,648	1,303	6,345	17.0%
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	3,038	790	2,248	26.0%	5,773	1,454	4,319	25.2%	6,787	1,701	5,086	25.1%
E	Northeast of Bangkok	6,879	1,537	5,342	22.3%	6,270	1,640	4,630	26.2%	5,978	1,506	4,472	25.2%
F	Ratchada/ Latphrao	111	47	64	42.3%	186	54	132	29.0%	12,483	4,173	8,310	33.4%
G	East of Bangkok	2,448	836	1,612	34.2%	4,690	1,612	3,078	34.4%	6,887	2,360	4,527	34.3%
H	Bangna/ Samut Prakan	6,230	1,490	4,740	23.9%	17,663	4,865	12,798	27.5%	18,116	3,972	14,144	21.9%
I	CBD	74	34	40	45.9%	217	90	127	41.5%	18,786	4,817	13,969	25.6%
J	Suksawat	1,621	435	1186	26.8%	9,032	2,075	6,957	23.0%	418	146	272	34.9%
K	Rama2/ Petkasem	3,720	1,028	2,692	27.6%	9,838	2,971	6,867	30.2%	7,210	1,108	6,102	15.4%
L	Thon Buri/ Bang Phlat	136	64	72	47.1%	500	242	258	48.4%	9,210	2,163	7,047	23.5%
M	Pinklao/ Phuttamonthon	1,860	818	1,042	44.0%	1,491	662	829	44.4%	3,704	1022	2682	27.6%
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	9,420	2,868	6,552	30.4%	18,270	4,975	13,295	27.2%	2,171	644	1,527	29.7%
	Total	**44,632**	**11,942**	**32,690**	**26.8%**	**98,301**	**26,356**	**71,945**	**26.8%**	**114,286**	**28,973**	**85,313**	**25.4%**

Zone	Location	Proportion Unsold (%)		
		Detached Houses	: Townhouses :	Condominiums
A	Rangsit/ Pathum Thani	21	54	26
B	Jaengwattana/ Songprapa	14	38	48
C	Nonthaburi /Bangsu	1	6	93
D	Phaholyothin/ Ram Inthra	19	37	44
E	Northeast of Bangkok	37	32	31
F	Ratchada/ Latphrao	1	2	98
G	East of Bangkok	17	33	49
H	Bangna/ Samut Prakan	15	40	45
I	CBD	0	1	99
J	Suksawat	14	83	3
K	Rama2/ Petkasem	17	44	39
L	Thon Buri/ Bang Phlat	1	3	96
M	Pinklao/ Phuttamonthon	23	18	59
N	Nonthaburi/ Bang Buathong	31	62	7
	Total	**17**	**38**	**45**



Source: AREA

วิจัยกรุงศรี

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

สุจิต ชัยวิชญชาติ
ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค

จุไรลักษณ์ พลศรี
เศรษฐกรอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)

สถิตย์ แถลงสัตย์
เศรษฐกรอาวุโส (เศรษฐกิจภูมิภาค)

ทีมพัฒนางานวิจัย

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ
รักษาการผู้บริหารทีมพัฒนางานวิจัย

ชินกฤต อัมพรพรรณวัต
นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

ธมณ เสริญสุขสกุล
เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน
เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

วงศกร แก้วอุดทัง
เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ
ผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ธเนศ มหัทธนาลัย
นักวิเคราะห์อาวุโส (Digital)

พูลสุข นิลกิจศรานนท์
นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Mobile Operators)

ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี
นักวิเคราะห์อาวุโส (Transport & Logistics)

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

พุทธชาด ลุนคำ
นักวิเคราะห์ (Hotels, Construction Contractors, Construction Materials, Industrial Estate)

พัชรา กลิ่นชวนชื่น
นักวิเคราะห์ (Real Estate)

ชัยวัช โชวเจริญสุข
นักวิเคราะห์ (Agriculture)

วรรณา ยงพิศาลภพ
นักวิเคราะห์ (Automobile, Food & Beverages, Electronics & Electrical Appliances)