

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

สรุปแนวโน้มธุรกิจ

ISIC : 61681010 การซื้อและขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการอยู่อาศัย

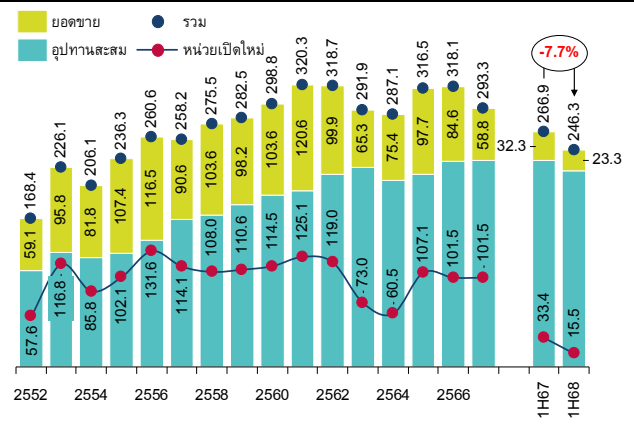
ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้ม "Negative" โดยคาดว่าจะยังฟื้นตัวได้ลำบากภายใต้แรงกดดันจากเศรษฐกิจโลกและไทยที่ยังอ่อนแอ ทำให้กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลง ขณะเดียวกันต้นทุนการพัฒนาโครงการที่เพิ่มขึ้นทำให้ราคาที่อยู่อาศัยยังคงปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่ภาวะหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูงและความเข้มงวดของสถาบันการเงินยังคงเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงสินเชื่อ อีกทั้งอุปทานคงค้างสะสมในบางทำเลที่มีการดูดซับต่ำยังคงกดดันผู้ประกอบการ ซึ่งกระทบต่อสภาพคล่องและแผนการเปิดโครงการใหม่ นอกจากนี้ ความกังวลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายทำให้เกิดการลดขนาดโครงการ อาจส่งผลต่อความมั่นใจในการก่อหนี้ระยะยาวของประชาชน รวมถึงความไม่แน่นอนทางการเมืองที่อาจทำให้เกิดการชะลอการลงทุนของภาคเอกชน

อย่างไรก็ตาม ตลาดยังได้รับแรงหนุนจากการขยายโครงการพัฒนาคมนาคมระบบรางในพื้นที่ชานเมือง ซึ่งสร้างทำเลศักยภาพใหม่และกระตุ้นความต้องการในพื้นที่ รวมถึงมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าธรรมเนียมโอน-จดจำนองและผ่อนเกณฑ์ LTV จนถึงกลางปี 2569 และแนวโน้มดอกเบี้ยขาลงที่คาดว่าจะช่วยประคองตลาดได้บ้าง ผู้ประกอบการจึงควรมุ่งระบายสต็อกและระมัดระวังการเปิดโครงการใหม่ รวมถึงพัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค เช่น สังคมสูงวัยและการใช้ชีวิตแบบ Smart Living เป็นต้น

ภาพรวมธุรกิจ

ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 ยังคงเผชิญกับภาวะซบเซาและมีความท้าทายสูง โดยจำนวนหน่วยและมูลค่าเปิดขายใหม่ลดลงสอดคล้องกับยอดขายที่ลดลงเช่นกัน ซึ่งสะท้อนสัญญาณประปรายด้านอุปสงค์ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางถึงล่าง ซึ่งเป็นฐานตลาดขนาดใหญ่ โดยปัจจัยกดดันหลักคือการหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ประกอบกับความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อควบคุมความเสี่ยงด้านคุณภาพหนี้ นอกจากนี้ ราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่อง จากต้นทุนที่ดินและการก่อสร้าง ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคอ่อนแอลง ขณะที่กำลังซื้อจากต่างชาติ โดยเฉพาะนักลงทุนชาวจีนซึ่งเคยเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักในตลาดอาคารชุด มีการชะลอตัวลงอย่างมีนัยสำคัญ ประกอบกับและความกังวลจากแผ่นดินไหวที่กระทบต่อความเชื่อมั่นผู้ซื้อ โดยเฉพาะโครงการสูง ด้านอุปทาน ตลาดมีสต็อกคงค้างสะสมสูงโดยเฉพาะอาคารชุดบางทำเล ทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ต้องชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ และเน้นการระบายสต็อกเดิม ขณะที่ผู้ประกอบการบางรายหันไปพัฒนาโครงการในกลุ่มระดับกลางถึงบนสะท้อนจากราคาเฉลี่ยต่อหน่วยที่ปรับสูงขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

รูปที่ 1 ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (พันหน่วย)



ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปทาน

ด้านอุปทานในตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 แสดงให้เห็นถึงความระมัดระวังของผู้ประกอบการ โดยจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ลดลงถึง 53.8%YoY ด้วยจำนวน 15,452 หน่วย ด้านมูลค่าของการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลง 47.5%YoY มูลค่ารวม 110,820 ล้านบาท โดยเป็นการหดตัวในเกือบทุกประเภทที่อยู่อาศัย และหากพิจารณาแยกตามระดับราคา พบว่า ปรับตัวลดลงในทุกระดับราคา โดยกลุ่มที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท มีจำนวนเปิดขายใหม่ลดลง 53.1%YoY มูลค่าลดลง 56.7%YoY ส่วนกลุ่มราคาตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไปมีจำนวนลดลง 55.1%YoY มูลค่าลดลง 43.7%YoY โดยบ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ในกลุ่มระดับราคา 10-20 ล้านบาท ยังเป็นกลุ่มที่มีการเปิดขายใหม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ อุปทานในตลาดถูกกดดันจากสต็อกคงค้างจำนวนมาก โดยเฉพาะในกลุ่มอาคารชุดที่ได้รับผลกระทบซ้ำเติมจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวและทาวนเฮ้าส์บางทำเลที่มีอัตราการดูดซับต่ำ ส่งผลให้การเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับช่วงก่อนเกิดโควิด-19

ตารางที่ 1 จำนวนเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	-	-	-
0.500-1.000	-	-	-	-	-	-	-
1.001-2.000	-	-	368	-	2,938	-	3,306
2.001-3.000	-	-	1,550	-	2,803	-	4,353
3.001-5.000	343	401	648	99	1,189	-	2,680
5.001-10.000	1,450	514	308	6	418	-	2,696
10.001-20.000	1,105	227	178	11	-	-	1,521
> 20.000	821	12	18	-	45	-	896
รวม 1H68	3,719	1,154	3,070	116	7,393	-	15,452
สัดส่วน	24.1	7.5	19.9	0.8	47.8	0.0	100.0
รวม 1H67	8,682	3,347	7,700	104	13,612	-	33,445
สัดส่วน	26.0	10.0	23.0	0.3	40.7	0.0	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปสงค์

สำหรับสถานการณ์ด้านอุปสงค์ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 มีความเปราะบางสูงและมีข้อจำกัดหลายประการ ทั้งจากกำลังซื้อภายในประเทศที่ถูกกดดันอย่างหนักจากหนี้ครัวเรือนต่อ GDP ที่อยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการตัดสินใจก่อหนี้ระยะยาวเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่กระตุ้นการเติบโตของตลาด การเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นอีกปัญหาสำคัญ เนื่องจากธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ เพื่อลดความเสี่ยงด้านหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อรายย่อยและกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ทำให้หลายรายไม่สามารถผ่านเกณฑ์สินเชื่อได้ แม้จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง ประกอบกับความกังวลด้านความปลอดภัยของโครงสร้างอาคารสูงหลังเหตุการณ์แผ่นดินไหว ทำให้ผู้ซื้อบางส่วนชะลอการตัดสินใจซื้อหรือโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดออกไป นอกจากนี้ ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากต้นทุนที่ดินและการก่อสร้าง ทำให้ความไม่สมดุลระหว่างรายได้และราคาบ้านรุนแรงขึ้น กลยุทธ์การขายจึงจำเป็นต้องมุ่งเน้นไปยังตลาดระดับบนและตลาดเฉพาะกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 พบว่า มีจำนวนหน่วยที่ขายได้อยู่ที่ 23,305 หน่วย ลดลง 27.7%YoY ขณะที่มูลค่าหน่วยที่ขายได้ลดลง 26.6%YoY ด้วยมูลค่ารวม 127,535 ล้านบาท โดยหากพิจารณาแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย พบว่า ภาพรวมหดตัวในทุกระดับราคา โดยกลุ่มที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยคิดเป็นสัดส่วน 73.0% ของจำนวนหน่วยที่ขายได้ทั้งหมด ขณะที่มูลค่าคิดเป็นสัดส่วน 36.3% ของมูลค่าที่ขายได้ทั้งหมด โดยจำนวนหน่วยที่ขายได้หดตัว 27.7%YoY ส่วนมูลค่าหดตัว 28.4%YoY สำหรับกลุ่มระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาทขึ้นไป มีสัดส่วนที่ 27.0% ของจำนวนหน่วยที่ขายได้ทั้งหมด ขายได้ลดลง 28.0%YoY ส่วนด้านมูลค่าลดลง 25.6% โดยคิดเป็นสัดส่วนอยู่ที่ 63.7% ทั้งนี้ กลุ่มที่มีจำนวนหน่วยและมูลค่าของที่อยู่อาศัยขายได้เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนเป็นกลุ่มบ้านแฝดและทาวน์เฮาส์ ที่ระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเพียง 1.4% ของจำนวนที่อยู่อาศัยที่ขายได้ทั้งหมด หรือ 4.3% ของมูลค่าที่ขายได้ทั้งหมด

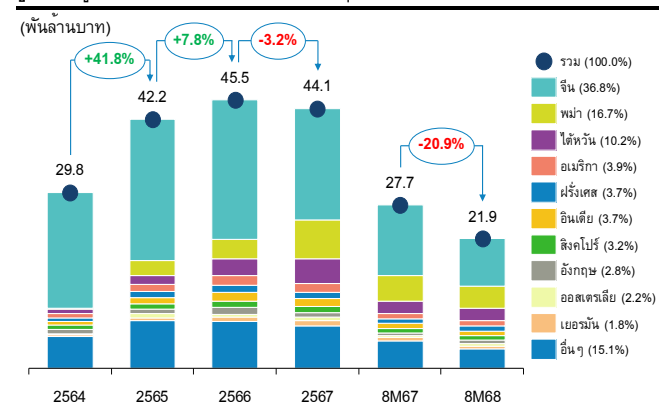
ตารางที่ 2 ยอดขายที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	2	-	2
0.500-1.000	-	-	1	-	112	1	113
1.001-2.000	3	9	1,085	-	3,750	3	4,850
2.001-3.000	26	79	3,103	10	3,396	1	6,615
3.001-5.000	398	982	1,578	50	2,433	1	5,442
5.001-10.000	1,662	656	344	19	1,297	-	3,978
10.001-20.000	934	145	115	6	281	1	1,482
> 20.000	611	19	50	-	141	1	822
รวม 1H68	3,634	1,890	6,276	85	11,412	8	23,305
สัดส่วน (%)	15.6	8.1	26.9	0.4	49.0	0.0	100.0
รวม 1H67	4,486	2,591	7,585	266	17,306	18	32,252
สัดส่วน (%)	13.9	8.0	23.5	0.8	53.7	0.1	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟเฟร์ส จำกัด

สำหรับยอดขายอาคารชุดให้กับชาวต่างชาติในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2568 พบว่า ด้านมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดของชาวต่างชาติหดตัวลงค่อนข้างมากที่ 20.9%YoY ด้วยมูลค่ารวมทั้งสิ้น 21,940 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนที่ 21.4% ของมูลค่าการโอนอาคารชุดทั้งหมดในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ขณะที่จำนวนขายตัวได้ที่ 6.2%YoY มีจำนวน 4,602 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนที่ 10.7% ของหน่วยการโอนอาคารชุดทั้งหมดในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งส่วนหนึ่งสะท้อนให้เห็นว่าชาวต่างชาติมีการถือครองกรรมสิทธิ์อาคารชุดในราคาที่ต่ำลง มีราคาเฉลี่ยต่อหน่วยอยู่ที่ 4.8 ล้านบาท จากปี 2567 ที่มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 6.5 ล้านบาท โดยกำลังซื้อหลักยังเป็นชาวจีน มีสัดส่วนสูงสุดที่ 36.8% ของมูลค่าการโอนอาคารชุดของชาวต่างชาติในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งหมด ลดลง 33.3%YoY ตามมาด้วยเมียนมา ไต้หวัน ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ 16.7% และ 10.2% ตามลำดับ รองลงมาเป็น สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส และอินเดีย ที่มีสัดส่วนใกล้เคียงกันที่ราว 3% โดยสัญชาติที่มีการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน อาทิ ไต้หวัน สหรัฐอเมริกาและฝรั่งเศส แต่การเติบโตของกลุ่มประเทศเหล่านี้ยังไม่เพียงพอที่จะชดเชยการลดลงของกำลังซื้อจากตลาดจีนได้ทั้งหมด ทั้งนี้ จากอุปสงค์ของลูกค้ายาจีนซึ่งเคยเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของตลาดอาคารชุดที่ลดลงอย่างมากส่วนหนึ่งเป็นผลจากปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศจีนและการหาทางเลือกการลงทุนในต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น

รูปที่ 2 มูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดแยกตามสัญชาติ



ที่มา : REIC หมายถึง: ตัวเลขใน () คือ สัดส่วนของมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2568

สถานการณ์ด้านอุปทานคงค้าง

ด้านอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 มีจำนวน 223,019 หน่วย ลดลง 11,459 หน่วย หรือลดลง 4.9% จาก ณ สิ้นปี 2567 ซึ่งเป็นผลจากการลดลงของที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด ทาวน์เฮาส์และอาคารชุดเป็นสำคัญ ขณะที่บ้านเดี่ยวทรงตัวใกล้เคียงกับ ณ สิ้นปี 2567 ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์เป็นกลุ่มที่มีหน่วยเหลือขายสูงสุดที่ 72,739 หน่วย คิดเป็นสัดส่วน 32.6% ของจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายทั้งหมด รองลงมาเป็นอาคารชุดจำนวน 71,185 หน่วย มีสัดส่วนอยู่ที่ 31.9% บ้าน

เดี่ยว 50,920 หน่วย มีสัดส่วน 22.8% และบ้านแฝด มีสัดส่วนอยู่ที่ 11.2% ตามลำดับ ทั้งนี้ หากพิจารณาตามระดับราคา พบว่าที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท ลงมามีสัดส่วนอยู่ที่ 70.4% ของจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์และอาคารชุด ส่วนกลุ่มระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาทขึ้นไป มีสัดส่วน 29.6% ส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว ตามมาด้วยอาคารชุดและบ้านแฝด ตามลำดับ ทั้งนี้ หากพิจารณาจากระยะเวลาขายหมด (Time to go) พบว่า ภาพรวมในช่วงครึ่งปีแรกมีระยะเวลาขายที่นานขึ้นเฉลี่ยอยู่ที่ 50.0 เดือน เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2567 ที่ 46.4 เดือน จากทุกประเภทที่อยู่อาศัย โดยที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด หากไม่มีอุปทานใหม่เพิ่มเข้ามาในตลาดจะมีระยะเวลาการขายหมดใกล้เคียงกันที่ 75, 73 และ 72 เดือน ตามลำดับ ตามมาด้วยอาคารพาณิชย์ 56 เดือน และอาคารชุด 37 เดือน และหากแบ่งตามระดับราคา พบว่า ที่อยู่อาศัยที่มีระยะเวลาการขายหมดยาวนานที่สุด (ไม่นับรวมกลุ่มที่มีราคาต่ำกว่า 5 แสนบาท) ยังคงเป็นกลุ่มที่มีราคาอยู่ในช่วง 5-10 ล้านบาท มีระยะเวลาการขาย 59.4 เดือน เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปีก่อนที่ 52.5 เดือน

ตารางที่ 3 จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ณ 1H68 จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้าน เดี่ยว	บ้าน แฝด	ทาวน์ เฮ้าส์	อาคาร พาณิชย์	อาคาร ชุด	ที่ดิน จัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	457	-	457
0.500-1.000	-	-	12	-	2,480	8	2,500
1.001-2.000	141	156	14,097	1	21,965	44	36,404
2.001-3.000	918	1,732	40,813	462	21,891	462	66,278
3.001-5.000	7,418	15,185	14,620	1,643	12,408	42	51,316
5.001-10.000	26,304	7,165	2,486	501	7,564	0	44,020
10.001-20.000	10,670	563	544	92	2,592	8	14,469
> 20.000	5,469	83	167	-	1,828	28	7,575
ณ 1H68	50,920	24,884	72,739	2,699	71,185	592	223,019
สัดส่วน (%)	22.8	11.2	32.6	1.2	31.9	0.3	100.0
ณ ปี 2567	50,835	25,677	76,151	2,615	78,604	596	234,478
สัดส่วน (%)	21.7	11.0	32.5	1.1	33.5	0.3	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

ตารางที่ 4 ระยะเวลาในการขายหมด (Time to go) จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้าน เดี่ยว	บ้าน แฝด	ทาวน์ เฮ้าส์	อาคาร พาณิชย์	อาคาร ชุด	ที่ดิน จัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	159	-	158.7
0.500-1.000	-	-	108	-	41	146	41.8
1.001-2.000	237	92	81	38	29	125	37.1
2.001-3.000	119	89	83	99	44	515	58.1
3.001-5.000	97	82	62	82	39	306	54.8
5.001-10.000	89	60	47	26	44	-	59.4
10.001-20.000	63	26	31	72	38	83	48.5
> 20.000	8	0	0	-	1	11	1.7
ณ 1H68	75	72	73	56	37	234	50.0
ณ ปี 2567	69	69	72	49	34	226	46.4

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระยะ 1 ปีข้างหน้าคาดว่าจะยังฟื้นตัวได้ลำบาก เนื่องจากได้รับแรงกดดันจากปัจจัยลบเดิมที่ยังไม่คลี่คลายผนวกกับปัจจัยลบใหม่ที่เข้ามาเสริม โดยปัจจัยที่จะเป็นแรงกดดันหลักมาจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยที่ฟื้นตัวช้า ส่งผลต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายระยะยาวของประชาชน ขณะที่ต้นทุนการพัฒนาโครงการยังคงเพิ่มขึ้นทำให้ราคาที่อยู่อาศัยมีทิศทางปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะหลังจากที่เกิดเหตุการณ์แผ่นดินไหวทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับกลยุทธ์โดยการเน้นย้ำมาตรฐานความปลอดภัยของอาคารสูงและอาจมีการเพิ่มงบประมาณการก่อสร้างเพื่อยกระดับคุณภาพโครงสร้างให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น และจากภาวะหนี้ครัวเรือน ณ ไตรมาส 2 ของปี 2568 ที่อยู่ในระดับสูงที่ 86.8% ต่อ GDP ส่งผลให้สถาบันการเงินยังคงมีความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ นอกจากนี้ ตลาดยังเผชิญกับปัญหาอุปทานคงค้างสะสมในบางทำเลที่มีการเปิดตัวจำนวนมากแต่มีอัตราการดูดซับต่ำ ทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้เวลาในการระบายสต็อกและเผชิญกับต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้นซึ่งส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ และปัจจัยลบใหม่ที่เข้ามาเสริมคือ ความกังวลต่อความไม่มั่นคงในอนาคตทางการเงินของประชาชน ด้วยเศรษฐกิจที่เติบโตในอัตราต่ำและกระแสการใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) ในการลดขนาดองค์กรเพื่อปรับลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย ทำให้ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นในการตัดสินใจออกภาระหนี้ระยะยาว ขณะที่กลุ่มบ้านราคากระดึบกลางถึงบนที่เน้นเจาะกลุ่มผู้มีรายได้สูงเริ่มอึดตัวจากกำลังซื้อในกลุ่มนี้ที่มีจำนวนจำกัด และนอกจากปัจจัยทางเศรษฐกิจแล้ว ยังมีความไม่แน่นอนทางการเมืองที่คาดว่าจะมีการจัดการเลือกตั้งใหม่ในช่วงต้นปี 2569 ซึ่งความไม่แน่นอนนี้อาจสร้างภาวะชะงักงันในการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชนและการซื้อของผู้บริโภคเพื่อรอความชัดเจนด้านนโยบายของรัฐบาลใหม่และรอประเมินเสถียรภาพของเศรษฐกิจในระยะถัดไป

อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยบวกที่เป็นแรงสนับสนุนหลักให้กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จากการลงทุนและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายโครงข่ายคมนาคมระบบรางในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่สร้างทำเลศักยภาพใหม่บริเวณชานเมืองและปริมณฑลทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ดังกล่าวเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคสามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวกในราคาที่ย่อมเยากว่า ขณะที่มาตรการกระตุ้นจากภาครัฐ โดยเฉพาะการลดค่าธรรมเนียมโอน-จดจำนองเหลือเพียง 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท และการผ่อนคลายนโยบาย LTV (อัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน) ให้สามารถกู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้ 100% สำหรับทุกสัญญา ซึ่งมาตรการเหล่านี้จะสิ้นสุดในวันที่ 30 มิถุนายน 2569 เป็นปัจจัยหนุนที่เร่งการตัดสินใจซื้อและช่วยระบายสต็อกของผู้ประกอบการได้ รวมถึงทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับลดลงก็คาดว่าจะเข้ามาช่วยพยุงตลาดได้บ้าง โดยในสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังคงเปราะบาง

ผู้ประกอบการจะต้องปรับตัวโดยการบริหารจัดการสต็อกคงค้างอย่างระมัดระวัง ลดการเปิดตัวโครงการใหม่ในปริมาณมาก และให้ความสำคัญกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกและตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค เช่น การออกแบบที่อยู่อาศัยเพื่อสังคมสูงวัยและเน้นฟีเจอร์ความยั่งยืน (โซลาร์เซลล์) และเทคโนโลยีอัจฉริยะ (Smart Living) ที่รองรับการทำงานแบบ Hybrid และการพัฒนาโครงการในทำเลที่เดินทางสะดวก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการอาจพิจารณาทางเลือกการให้เช่าซื้อเป็นกลไกในการช่วยเหลือผู้ซื้อที่ไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้ในทันที เพื่อรักษากำลังซื้อและขับเคลื่อนยอดขายในระยะยาว

LH BANK BUSINESS RESEARCH



ดร. อนนต ศรีรัฐพงศ์

ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานวิจัยธุรกิจ



ณัฐชาติ วิรุฬหัตถ์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ธรรตล ศรีทองเดิม

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



เชียวชาญ ศรีชัยยา

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



วิลันดา ดิสรเตติวัฒน์

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



วัชรพันธ์ นียม

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ณวัชร หันสุเวช

นักวิเคราะห์อาวุโส (Thematic)



ศรีอำไพ อิงคกิตติ

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)

วิจัยธุรกิจ ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

จับใจ

เข้าใจ

ตอบโจทย์



Scan Here

For More Articles

<https://www.lhbank.co.th/economic-analysis/>