

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

สรุปแนวโน้มธุรกิจ

ISIC : 61681010 การซื้อและขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการอยู่อาศัย

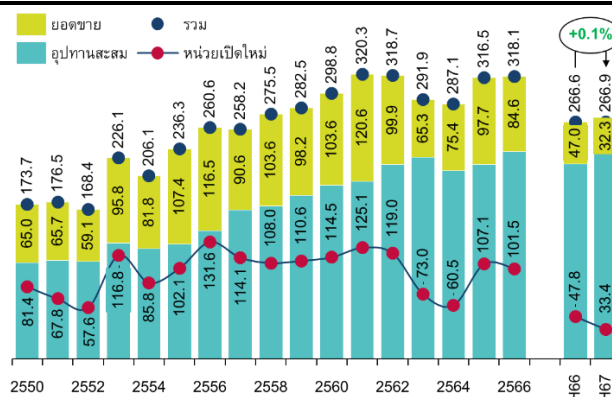
ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้ม “Neutral (-)” โดยคาดว่าจะยังคงเผชิญความท้าทายในหลายด้านและทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมยังไม่กลับมาฟื้นตัวเป็นปกติ จากปัจจัยกดดันด้านกำลังซื้อที่ยังฟื้นตัวได้ไม่เต็มที่ และภาระหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ รวมถึงมาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ส่งผลให้ผู้ซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไปต้องวางเงินสดในส่วนที่สูงขึ้น ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัยคาดว่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ตามราคาที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น ขณะที่บ้านจัดสรรบางพื้นที่อาจมีการปรับลดราคาเพื่อระบายสต็อก ด้านอุปทาน ผู้ประกอบการมีความระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่ โดยเน้นเจาะกลุ่มตลาดระดับกลาง-บน และหันมาขายสต็อกที่มีอยู่มากขึ้น ส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่อาจจะยังคงอยู่ในระดับต่ำ

อย่างไรก็ตาม ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และภาคการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะยังขยายตัวได้ รวมถึงโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากภาครัฐและทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะปรับลดลง โดยเฉพาะตลาดอาคารชุดที่คาดว่าจะได้แรงหนุนจากพฤติกรรมผู้ซื้อที่ให้ความสำคัญกับทำเลและราคาที่เหมาะสมได้ง่ายกว่าและกำลังซื้อจากต่างชาติคาดว่าจะยังมีแนวโน้มฟื้นตัวดี แม้อาจชะลอลงบ้างจากฐานที่สูงในช่วงที่ผ่านมา

ภาพรวมธุรกิจ

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2567 ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลแสดงให้เห็นถึงการหดตัวอย่างชัดเจนโดยจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ลดลงถึง 30.0% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่มูลค่าของการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงเล็กน้อยที่ 0.8% ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความไม่แน่นอนในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดจากหลายปัจจัย ผู้พัฒนาโครงการมีแนวโน้มที่จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในระดับกลางถึงสูงมากขึ้น โดยราคาเฉลี่ยต่อหน่วยปรับสูงขึ้นถึง 14.6% จากปี 2566 ซึ่งเป็นการตอบสนองต่อความต้องการที่ลดลงในตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท ที่มีจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ลดลงถึง 43.6% เช่นเดียวกับหน่วยขายได้ใหม่ที่ปรับตัวลดลงถึง 31.3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้จำนวนอุปทานคงค้างปรับเพิ่มขึ้น 6.8%YoY โดยสาเหตุหลักที่ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์หดตัวนั้นมาจากกำลังซื้อที่ลดลงและภาระหนี้สินของครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ นอกจากนี้ ความผันผวนของเศรษฐกิจโลกและต้นทุนธุรกิจที่เพิ่มขึ้นยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในตลาดอสังหาริมทรัพย์ด้วย

รูปที่ 1 ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (พันหน่วย)



ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปทาน

ด้านอุปทานในตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยในช่วงครึ่งแรกของปี 2567 แสดงให้เห็นถึงการหดตัวอย่างมีนัยสำคัญ โดยจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ทั้งหมดอยู่ที่ 33,445 หน่วย ซึ่งลดลง 30.0%YoY มีมูลค่ารวมอยู่ที่ 211,281 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยเพียง 0.8%YoY โดยอุปทานที่ลดลงนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากการปรับตัวของผู้พัฒนาโครงการในการเลือกกลุ่มลูกค้าและประเภทสินค้าที่จะพัฒนา โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในระดับกลางถึงสูงมากขึ้น รวมถึงความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่ทำให้ผู้พัฒนาหลีกเลี่ยงการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คอนโดมิเนียมซึ่งเป็นประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดแต่กลับมีอัตราการเปิดขายใหม่ลดลงถึง 49.1% ในขณะที่บ้านเดี่ยวกลับมีการขยายตัวที่สูง นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการใหม่ยังถูกจำกัดด้วยต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นและปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อระยะเวลาและต้นทุนในการก่อสร้าง

ตารางที่ 1 จำนวนเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	-	-	-
0.500-1.000	-	-	-	-	63	-	63
1.001-2.000	-	-	732	-	4,676	-	5,408
2.001-3.000	61	-	4,900	-	3,899	-	8,860
3.001-5.000	511	2,199	1,652	63	3,291	-	7,716
5.001-10.000	4,620	939	330	41	630	-	6,560
10.001-20.000	1,943	174	64	-	627	-	2,808
> 20.000	1,547	35	22	-	426	-	2,030
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
รวม 1H66	5,419	5,206	10,173	248	26,734	-	47,780
สัดส่วน	11.3	10.9	21.3	0.5	56.0	0.0	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปสงค์

สำหรับสถานการณ์ด้านอุปสงค์ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ในช่วงครึ่งแรกของปี 2567 พบว่ามียอดขายหดตัวอย่างชัดเจนทั้งจำนวน หน่วยและมูลค่า โดยจำนวนหน่วยที่ขายได้อยู่ที่ 32,252 หน่วย ลดลง 31.3%YoY มูลค่ารวม 173,759 ล้านบาท ลดลง 16.1%YoY สาเหตุหลัก มาจากการลดลงอย่างมากของกำลังซื้อของผู้บริโภค เนื่องจากภาวะ เศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวได้ไม่เต็มที่ รวมถึงภาระหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งส่งผลให้เกิด การหดตัวในทุกประเภทของที่อยู่อาศัย โดยอาคารชุดมีหน่วยขายได้หด ตัวลงมากที่สุดที่ 36.3%YoY ตามมาด้วยทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ บ้าน แผล และบ้านเดี่ยวตามลำดับ ทั้งนี้หากพิจารณาตามระดับราคา พบว่า กลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยขายได้ ลดลงถึง 34.5%YoY ขณะที่กลุ่มราคาสูงกว่า 10 ล้านบาทกลับมีแนวโน้ม เติบโตดี โดยเฉพาะบ้านแฝดและอาคารชุดซึ่งมีจำนวนหน่วยขายได้ เพิ่มขึ้นถึง 70.5%YoY และ 61.2%YoY ตามลำดับ การเปลี่ยนแปลงนี้ สะท้อนให้เห็นว่ากำลังซื้อของผู้บริโภคระดับบนยังคงดีอยู่ ทั้งนี้ จากความไม่ แน่หนทางเศรษฐกิจโลกและค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูงส่งผลกระทบต่อ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคบางส่วนเลือกที่จะชะลอการ ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป ขณะที่บางส่วนถูกปฏิเสธสินเชื่อโดยเฉพาะ ในกลุ่มผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง

ตารางที่ 2 ยอดขายที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

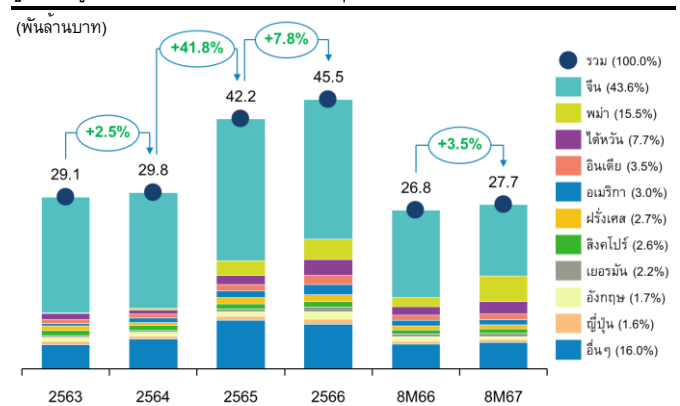
ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	-	5	5
0.500-1.000	-	-	4	-	341	1	345
1.001-2.000	9	28	1,363	4	4,449	5	5,858
2.001-3.000	86	118	3,784	35	5,185	3	9,211
3.001-5.000	466	1,374	1,984	135	4,148	5	8,112
5.001-10.000	2,185	951	354	82	1,807	1	5,380
10.001-20.000	1,070	104	68	10	893	1	2,146
> 20.000	670	16	28	0	478	2	1,194
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
รวม 1H66	5,544	3,386	10,469	361	27,179	35	46,974
สัดส่วน (%)	11.8	7.2	22.3	0.8	57.9	0.1	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปเฟร์ส จำกัด

สำหรับยอดขายคอนโดให้กับชาวต่างชาติในช่วง 8 เดือนแรก ของปี 2567 ยังขยายตัวได้ พิจารณาจากจำนวนและมูลค่าการถือครอง กรรมสิทธิ์ห้องชุดของชาวต่างชาติที่ขยายตัว 11.0%YoY และ 3.5%YoY ตามลำดับ โดยมีจำนวนอยู่ที่ 4,338 หน่วย ด้วยมูลค่ารวม 27,746 ล้าน บาท และมีแนวโน้มสูงที่สุดนับตั้งแต่เกิดวิกฤติโควิด-19 ซึ่งกำลังซื้อจาก ต่างชาติถือว่ามีความสำคัญในการพยุงตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะด้าน มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งนี้ แม้ชาวจีนจะมีการซื้อลดลงจากช่วงเดียวกัน ของปีก่อน แต่ยังคงเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการซื้อมากที่สุดที่ 35.5% ในขณะที่

ที่กำลังซื้อจากชาติอื่นๆ เช่น ชาวเมียนมา ไต้หวัน และอินเดีย มีแนวโน้ม ขยายตัวดีขึ้น ส่วนพื้นที่ได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติยังคงเป็นพื้นที่ กรุงเทพมหานคร ซึ่งการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติมีส่วนช่วย กระตุ้นตลาดสำหรับกลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุนให้เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยที่ต้องติดตามทั้งเรื่องความผันผวนของค่าเงินบาท ภาวะ เศรษฐกิจโลก รวมถึงนโยบายการอนุญาตให้ชาวต่างชาติถือครอง กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ซึ่งอาจส่งผลต่อแนวโน้มยอดขายอาคารชุดให้กับ ชาวต่างชาติในระยะต่อไป

รูปที่ 2 มูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดแยกตามสัญชาติ



ที่มา : REIC หมายถึง ตัวเลขใน () คือ สัดส่วนของมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุด ในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2567

สถานการณ์ด้านอุปทานคงค้าง

ด้านอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในพื้นที่กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล ในช่วงครึ่งแรกของปี 2567 มีจำนวน 234,628 หน่วย เพิ่มขึ้น 1,195 หน่วย หรือเพิ่มขึ้น 0.5% จาก ณ สิ้นปี 2566 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นใน ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดเป็นสำคัญ ขณะที่อาคารชุดหด ตัวลงเนื่องจากยังมีหน่วยเหลือขายสะสมอยู่ในระดับสูงที่ 80,507 หน่วย คิดเป็นสัดส่วน 34.3% ของจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายทั้งหมด รองลงมา เป็นทาวน์เฮาส์ 77,422 หน่วย มีสัดส่วนอยู่ที่ 33.0% บ้านเดี่ยว 47,699 หน่วย มีสัดส่วน 20.3% และบ้านแฝด มีสัดส่วนอยู่ที่ 10.9% ตามลำดับ ทั้งนี้ หากพิจารณาตามระดับราคา พบว่าที่อยู่อาศัยระดับราคาตั้งแต่ 3 ล้านบาท ลงมา มีสัดส่วนสูงสุด หรือคิดเป็น 48.8% ของจำนวนที่อยู่อาศัย เหลือขายทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และอาคารชุด รองลงมาเป็น กลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีสัดส่วน 23.4% ส่วนใหญ่เป็นอาคาร พาณิชยกรรมและบ้านแฝด และระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท มีสัดส่วนอยู่ที่ 27.9% โดยหลักเป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทั้งนี้ หากพิจารณาจาก ระยะเวลาขายหมด (Time to go) พบว่า ภาพรวมในช่วงครึ่งปีแรกมี ระยะเวลาขายที่นานขึ้นอยู่ที่ 44.6 เดือน เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2566 ที่ 36.5 เดือน โดยที่อยู่อาศัยในกลุ่มทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และ อาคารชุดมีระยะเวลาการขายได้ที่นานขึ้น โดยหากไม่มีอุปทานใหม่เพิ่ม เข้ามาในตลาดที่จะมีระยะเวลาการขายหมดอยู่ 66, 61, 60 และ 34 เดือน ตามลำดับ และหากแบ่งตามระดับราคา พบว่า ที่อยู่อาศัยที่มีระยะเวลา

การขายหมดยาวนานที่สุด (ไม่นับรวมกลุ่มที่มีราคาต่ำกว่า 5 แสนบาท) คือกลุ่มที่มีราคาอยู่ในช่วง 5-10 ล้านบาท มีระยะเวลาการขาย 51.9 เดือน ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากจำนวนอุปทานที่เข้ามาในตลาดมากขึ้น ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาในการขายหมดเร็วที่สุดเป็นกลุ่มระดับราคาที่สูงกว่า 20 ล้านบาท มีระยะเวลาการขายหมดที่ 26.3 เดือน ทั้งนี้พบว่าที่อยู่อาศัยในแต่ละระดับราคาส่วนใหญ่มีระยะเวลาการขายหมดที่ยาวนานขึ้นเมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปีก่อน โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท ที่เพิ่มขึ้นจาก 25.1 เดือน มาอยู่ที่ 41.9 เดือน

ตารางที่ 3 จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ณ 1H67 จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	462	-	462
0.500-1.000	-	-	18	-	3,172	10	3,200
1.001-2.000	150	182	15,477	1	23,012	47	38,869
2.001-3.000	1077	1,517	41,743	471	26,513	465	71,886
3.001-5.000	6,540	15,252	17,281	1632	14,107	45	54,857
5.001-10.000	25,005	8,109	2,330	560	8,060	0	44,064
10.001-20.000	10,023	397	405	96	3,118	10	14,049
> 20.000	4,904	75	168	-	2,063	31	7,241
ณ 1H67	47,699	25,632	77,422	2,760	80,507	608	234,628
สัดส่วน (%)	20.3	10.9	33.0	1.2	34.3	0.3	100.0
ณ ปี 2566	43,502	24,825	77,307	2,967	84,200	632	233,433
สัดส่วน (%)	18.6	10.6	33.1	1.3	36.1	0.3	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปพร้าส์ จำกัด

ตารางที่ 4 ระยะเวลาในการขายหมด (Time to go) จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	157	-	157.1
0.500-1.000	-	-	107	-	37	146	38.1
1.001-2.000	232	85	74	37	34	105	41.9
2.001-3.000	103	83	70	89	35	491	46.9
3.001-5.000	89	68	54	69	31	313	45.1
5.001-10.000	68	47	50	32	42	-	51.9
10.001-20.000	52	23	46	72	26	67	37.2
> 20.000	26	17	34	-	26	180	26.3
ณ 1H67	61	60	66	57	34	220	44.6
ณ ปี 2566	53	57	61	61	26	229	36.5

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปพร้าส์ จำกัด

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระยะ 1 ปีข้างหน้า คาดว่าจะยังคงเผชิญความท้าทายในหลายด้านและทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมยังไม่กลับมาฟื้นตัวเป็นปกติ โดยปัจจัยกดดันหลักมาจากกำลังซื้อที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ และภาระหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงซึ่งส่งผลให้สถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงต่ำ นอกจากนี้ มาตรการ LTV ของธนาคาร

แห่งประเทศไทยยังคงส่งผลให้ผู้ซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไปต้องวางเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงขึ้น ทำให้ทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยอาจจะยังฟื้นตัวได้ลำบาก และหากพิจารณาในด้านราคาที่อยู่อาศัย ก็คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ตามราคาที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและระบบขนส่งมวลชน ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้บริโภคต้องใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อนานขึ้น สอดคล้องกับราคาเฉลี่ยต่อหน่วยของที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2567 ที่ปรับสูงขึ้น 14.6% จาก 5.51 ล้านบาทต่อหน่วยในปี 2566 มาอยู่ที่ 6.32 ล้านบาทต่อหน่วย อย่างไรก็ตาม บ้านจัดสรรบางพื้นที่อาจมีการปรับลดราคาเพื่อระบายสต็อก โดยเฉพาะในโครงการที่มีอุปทานคงค้างสูง ส่วนด้านอุปทาน ผู้ประกอบการมีความระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่ โดยเน้นเจาะกลุ่มตลาดระดับกลาง-บนเป็นหลัก เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อและสามารถผ่านเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงินได้ดีกว่า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังหันมาระบายสต็อกที่มีอยู่มากขึ้น โดยใช้กลยุทธ์ด้านราคาและโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขาย ทั้งนี้ การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในบางพื้นที่อาจจะต้องเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเนื่องจากจำนวนอุปทานคงค้างที่ยังมีอยู่มากซึ่งอาจส่งผลให้มีระยะเวลาการขายหมดที่ยาวนานขึ้น โดยผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบ ไม่ว่าจะเป็นการหาทำเลที่มีศักยภาพในราคาต้นทุนที่ไม่สูงมาก การออกแบบโครงการให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยเน้นความทันสมัย มีฟังก์ชันการใช้งานที่สะดวกสบาย พร้อมกับการทำการตลาดที่รวดเร็วหลากหลายช่องทาง ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการกำหนดราคาที่เหมาะสมและคุ้มค่า มีการให้บริการหลังการขายที่ดีและเอาใจใส่ลูกค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้

ทั้งนี้ แม้จะมีปัจจัยกดดันหลายประการ แต่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และภาคการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะยังขยายตัวได้ รวมถึงการกระตุ้นซื้อดอกเบี้ยต่ำจากภาครัฐและทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะปรับลดลง โดยเฉพาะตลาดอาคารชุดที่คาดว่าจะได้แรงหนุนจากพฤติกรรมผู้ซื้อที่ให้ความสำคัญกับทำเลและราคาที่เข้าถึงได้ง่ายกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ นอกจากนี้ แนวโน้มกำลังซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลของชาวต่างชาติในปี 2568 คาดว่าจะมีทิศทางฟื้นตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ ซึ่งคาดว่าจะมีนักอสังหาริมทรัพย์ให้กับตลาดที่อยู่อาศัยในกลุ่มอาคารชุดได้ แต่แม้กำลังซื้อจากชาวต่างชาติจะช่วยพยุงตลาดได้บางส่วน แต่คาดว่าจะไม่เพียงพอที่จะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมกลับมาเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติคิดเป็นสัดส่วนเพียง 7.5% ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั้งหมดในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วง 8 เดือนที่ผ่านมา รวมถึงยังต้องติดตามภาวะเศรษฐกิจโลก ที่ยังมีความไม่แน่นอนจากหลากหลายปัจจัย โดยเฉพาะปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ ที่อาจกระทบกำลังซื้อของชาวต่างชาติในระยะต่อไป

LH BANK BUSINESS RESEARCH



ดร. อนพล ศรีธัญพงศ์
ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานวิจัยธุรกิจ



ณัฐชาติ วิรุฬหัตถ์
นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ธรรัทนล ศรีทองเต็ม
นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



เชี่ยวชาญ ศรีชัยยา
นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



วิลันดา ดิสรเตติวัฒน์
นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



วัชรพันธ์ นิยม
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/>