

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

สรุปแนวโน้มธุรกิจ

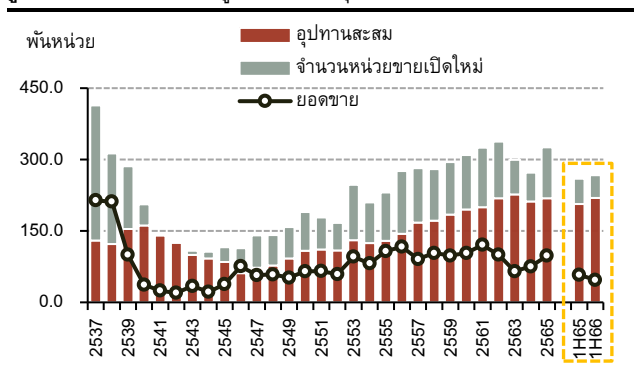
ISIC : 61681010 การซื้อและขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการอยู่อาศัย

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้ม “Neutral (+)” โดยมีการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ตามภาวะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะขยายตัวดีขึ้นจากแรงหนุนของภาคการท่องเที่ยวที่เติบโตต่อเนื่อง และการส่งออกที่คาดว่าจะกลับมาขยายตัวดี ประกอบกับความต้องการซื้อเพื่อการอยู่อาศัยจริงของกลุ่มลูกค้าชาวไทยยังมีอยู่ และความต้องการซื้อของนักลงทุนชาวต่างชาติที่กลับมาฟื้นตัวดีต่อเนื่องหลังจากสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลายลง อย่างไรก็ดี ธุรกิจยังเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมาที่อาจส่งผลกระทบต่อฟื้นตัวของธุรกิจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ ทั้งปัญหาความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ที่อาจส่งผลกระทบต่อเส้นการเติบโตของเศรษฐกิจโลกและการฟื้นตัวของภาคการส่งออกของไทย ขณะเดียวกันการสิ้นสุดมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน และการลดจํานองอสังหาริมทรัพย์ ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับเพิ่มขึ้นนับเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไป

ภาพรวมธุรกิจ

ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2565 กลับมาฟื้นตัวหลังจากสถานการณ์โควิด-19 เริ่มคลี่คลายลง สะท้อนจากจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ที่เพิ่มขึ้นถึง 77.0%YoY โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 107,090 หน่วย สอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้นเช่นกันที่ 29.6%YoY ด้วยจำนวน 97,691 หน่วย สำหรับภาพรวมในช่วงครึ่งแรกของปี 2566 พบว่า กลับมาชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากปัจจัยกดดันทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ การส่งออกที่หดตัวต่อเนื่อง ผลจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะประเทศคู่ค้าสำคัญอย่างสหรัฐฯ และจีน ทำให้เศรษฐกิจไทยยังคงฟื้นตัวช้า ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น และภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคในภาพรวมมีทิศทางชะลอตัว

รูปที่ 1 ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปพร้าส์ จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปทาน

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี 2566 ปรับตัวลดลงจากปีก่อน สาเหตุส่วนหนึ่งจากความล่าช้าในการจัดตั้งรัฐบาลใหม่ในช่วงต้นปี และภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวต่ำกว่าคาด นับเป็นปัจจัยกดดันสำคัญที่ทำให้นักลงทุนบางส่วนตัดสินใจชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป โดยมีจำนวนหน่วยขายเปิดใหม่ทั้งสิ้น 47,896 หน่วย ลดลง 9.6%YoY โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ที่ลดลง 17.9%YoY และอาคารชุดที่ลดลง 15.5%YoY และหากพิจารณาตามระดับราคาที่อยู่อาศัย พบว่า ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่หน่วยละ 4.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนที่มีราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่หน่วยละ 4.41 ล้านบาท โดยผู้ประกอบการยังคงเน้นพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 61.2% ของจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ทั้งหมด

ตารางที่ 1 จำนวนเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	-	-	0
0.500-1.000	-	-	-	-	917	-	917
1.001-2.000	-	104	1,744	-	8,813	-	10,661
2.001-3.000	4	210	6,480	-	11,869	-	18,563
3.001-5.000	394	2,808	1,661	36	4,059	-	8,958
5.001-10.000	2,614	2,006	255	179	354	-	5,408
10.001-20.000	1,307	66	16	33	466	-	1,888
> 20.000	1,100	12	17	-	256	-	1,385
รวม 1H66	5,419	5,206	10,173	248	26,734	0	47,780
สัดส่วน	11.3	10.9	21.3	0.5	56.0	0.0	100.0
รวม 1H65	5,583	3,094	12,397	215	31,621	54	52,964
สัดส่วน	10.5	5.8	23.4	0.4	59.7	0.1	100.0

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปพร้าส์ จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปสงค์

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2566 ยอดขายที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนทั้งสิ้น 46,974 หน่วย ลดลง 18.9%YoY ซึ่งปรับลดลงจากที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดและทาวน์เฮาส์เป็นสำคัญ โดยยอดขายอาคารชุดมีสัดส่วนมากที่สุดถึง 57.9% ของยอดขายที่อยู่อาศัยทั้งหมด และขายได้ลดลงในเกือบทุกระดับราคา โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท รองลงมาเป็นที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยวมีสัดส่วน 22.3% และ 11.8% ตามลำดับ โดยทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ตรงข้ามกับบ้านเดี่ยวที่ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มระดับราคามากกว่า 3-5 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดยังได้รับอานิสงส์จากความต้องการซื้อของนักลงทุนชาวต่างชาติที่เติบโตดี สะท้อนจากมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2566 ที่เพิ่มขึ้น 7.4%YoY มีมูลค่าอยู่ที่

ข้อมูล บทวิเคราะห์ และการแสดงความคิดเห็นต่างๆที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นบนพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่รับมาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมซึ่งเป็นเอกสารภายในของธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น ทั้งนี้ธนาคารฯ จะไม่รับผิดชอบความเสียหายใดๆทั้งปวงที่เกิดขึ้นจากการนำข้อมูล บทวิเคราะห์ การคาดการณ์ และความคิดเห็นต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ไปใช้ โดยผู้ประสงค์จะนำไปใช้ต้องยอมรับความเสี่ยง และความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเองโดยลำพัง

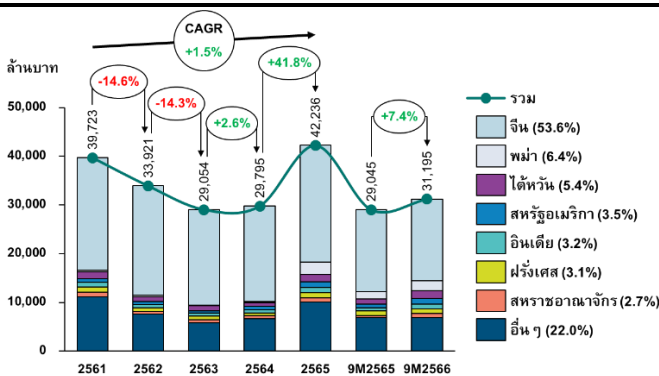
31,195 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากกลุ่มผู้ซื้อชาวสหราชอาณาจักร ใต้หวัน สหรัฐฯ อินเดีย และพม่า ขณะที่ตลาดหลักอย่างกลุ่มลูกค้าชาวจีนปรับลดลงเล็กน้อย 0.8%YoY โดยมีสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ลดลงจากปีก่อนที่ 58.1% มาอยู่ที่ 53.6% สาเหตุหลักจากกำลังซื้อของนักลงทุนชาวจีนที่ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวเป็นสำคัญ

ตารางที่ 2 ยอดขายที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	10	-	10
0.500-1.000	-	-	6	-	1,270	2	1,278
1.001-2.000	10	74	1,997	2	8,915	8	11,006
2.001-3.000	106	276	4,955	36	9,369	4	14,746
3.001-5.000	973	1,877	3,011	161	5,036	9	11,067
5.001-10.000	2,670	1,082	386	132	1,730	3	6,003
10.001-20.000	1,069	61	61	30	554	2	1,777
> 20.000	716	16	53	-	295	7	1,087
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%
รวม 1H65	7,509	3,359	13,048	591	33,370	74	57,951
สัดส่วน	13.0%	5.8%	22.5%	1.0%	57.6%	0.1%	100.0%

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

รูปที่ 2 มูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดแยกตามสัญชาติในกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ที่มา : REIC หมายถึง ตัวเลขใน () คือ สัดส่วนของมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2566

สถานการณ์ด้านอุปทานคงค้าง

ด้านอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วงครึ่งแรกของปี 2566 มีจำนวน 219,652 หน่วย เพิ่มขึ้น 806 หน่วย หรือคิดเป็น 0.4% จาก ณ สิ้นปี 2565 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นจากกลุ่มที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคาตั้งแต่ 5-20 ล้านบาท โดยอาคารชุดยังเป็นกลุ่มที่มีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมสูงสุดที่ 84,751 หน่วย คิดเป็นสัดส่วน 38.6% รองลงมาเป็น ทาวน์เฮาส์ 75,049 หน่วย มีสัดส่วนอยู่ที่ 34.2% และบ้านเดี่ยว 34,523 หน่วย มีสัดส่วน 15.7% ตามลำดับ ทั้งนี้ หากพิจารณาตามระดับราคา พบว่าที่อยู่อาศัยระดับราคาตั้งแต่ 3 ล้านบาทลงมา

ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาคารชุดและทาวน์เฮาส์ มีสัดส่วนมากที่สุดที่ 52.7% รองลงมาเป็นกลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีสัดส่วน 24.2% ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และอาคารชุดเช่นเดียวกัน และระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท มีสัดส่วนอยู่ที่ 23.1% โดยเป็นกลุ่มที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวเป็นหลัก นอกจากนี้ หากพิจารณาจากระยะเวลาขายหมด (Time to go) พบว่าภาพรวมในช่วงครึ่งปีแรกระยะเวลาขายหมดปรับดีขึ้นมาอยู่ที่ 33.1 เดือน เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 ที่มีระยะเวลาขายหมดอยู่ที่ 39.3 เดือน โดยที่อยู่อาศัยที่ปรับดีขึ้น ได้แก่ อาคารชุด บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว มีระยะเวลาในการขายหมดที่ 24 และ 46 และ 49 เดือน ตามลำดับ และหากแบ่งตามระดับราคา พบว่า ที่อยู่อาศัยที่มีระยะเวลาขายหมดเร็วที่สุดหากไม่มีอุปทานใหม่เพิ่มเข้ามาในตลาดเป็นกลุ่มระดับราคาที่สูงกว่า 20 ล้านบาท ซึ่งมีระยะเวลาการขายหมดที่ 20.7 เดือน ขณะที่กลุ่มราคาที่มากกว่า 5-10 ล้านบาท มีระยะเวลาขายหมดยาวนานที่สุด 44.6 เดือน ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากจำนวนอุปทานเหลือขายที่ยังมีอยู่มากในตลาด

ตารางที่ 3 จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ณ 1H66 จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500	-	-	-	-	475	-	475
0.500-1.000	-	-	29	-	5,074	13	5,116
1.001-2.000	169	232	14,864	29	25,120	17	40,431
2.001-3.000	863	1,580	39,564	526	26,642	504	69,679
3.001-5.000	6,416	12,903	17,764	1,799	14,192	61	53,135
5.001-10.000	18,242	6,344	2,117	643	8,663	4	36,013
10.001-20.000	6,384	432	553	106	2,782	13	10,270
> 20.000	2,449	71	158	0	1,803	52	4,533
ณ 1H66	34,523	21,562	75,049	3,103	84,751	664	219,652
สัดส่วน	15.7%	9.8%	34.2%	1.4%	38.6%	0.3%	100.0%
ณ สิ้นปี 65	34,649	19,304	75,345	3,176	85,675	697	218,846
สัดส่วน	15.8%	8.8%	34.4%	1.5%	39.1%	0.3%	100.0%

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

ตารางที่ 4 ระยะเวลาในการขายหมด (Time to go) จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวม
< 0.500					165		164.6
0.500-1.000			106		25		146
1.001-2.000	220	69	66	40	19		132
2.001-3.000	105	55	58	79	23		380
3.001-5.000	71	55	47	80	28		296
5.001-10.000	58	31	44	32	40		92
10.001-20.000	39	32	46	53	34		67
> 20.000	16	37	28		29		183
ณ 1H66	49	46	56	59	24	224	33.1
ณ สิ้นปี 65	51	51	53	53	32	114	39.6

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ตามภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่คาดว่าจะขยายตัวดีขึ้นจากแรงหนุนของภาคการท่องเที่ยวที่เติบโตต่อเนื่อง และการส่งออกที่คาดว่าจะกลับมาขยายตัวได้ รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่จะเข้ามาช่วยหนุนให้การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวเพิ่มขึ้น ประกอบกับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง (real demand) ของกลุ่มลูกค้าชาวไทยยังมีอยู่ โดยเฉพาะโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในทำเลที่มีศักยภาพที่ได้รับอานิสงส์จากการขยายตัวของเมืองตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าที่ทยอยเปิดให้บริการต่อเนื่อง รวมถึงโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ยังได้ปัจจัยบวกจากความต้องการซื้อของนักลงทุนชาวต่างชาติที่กลับมาฟื้นตัวดีต่อเนื่องภายหลังจากสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลายลง

อย่างไรก็ดี ธุรกิจยังเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมาที่อาจส่งผลกระทบต่อฟื้นตัวของธุรกิจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ อาทิ ปัญหาความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ทั้งสงครามรัสเซีย-ยูเครนที่ยังคงยืดเยื้อ และสงครามอิสราเอล-ฮามาส ซึ่งหากทวีความรุนแรงและลุกลามจนกลายเป็นสงครามในระดับภูมิภาค จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนราคาพลังงานและการเติบโตของเศรษฐกิจโลก ซึ่งเป็นปัจจัยกดดันสำคัญต่อการฟื้นตัวของภาคการส่งออก และการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในระยะข้างหน้า ขณะเดียวกันอุปสงค์ของชาวต่างชาติก็มีความไม่แน่นอนสูง โดยเฉพาะตลาดหลักอย่างจีนที่เริ่มเห็นสัญญาณการชะลอตัวของมูลค่าการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุด สาเหตุจากความเปราะบางทางเศรษฐกิจภายในประเทศ ขณะที่อุปสงค์ภายในประเทศยังถูกกดดันจากการสิ้นสุดมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และการจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับเพิ่มขึ้น นับเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไป

นอกจากนี้ ในด้านผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับแรงกดดันจากอุปทานเหลือขายสะสมที่ปรับเพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะอาคารชุดที่มีสัดส่วนอุปทานเหลือขายมากที่สุดคิดเป็น 38.6% ของอุปทานเหลือขายทั้งหมด ส่งผลให้ผู้ประกอบการบางส่วนยังคงระมัดระวังหรือชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไปก่อนและเร่งระบายสต็อกที่มีอยู่จนกว่าภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคจะกลับมาฟื้นตัวชัดเจน ตลอดจนต้นทุนในการทำธุรกิจที่เพิ่มขึ้น ทั้งราคาที่ดิน วัสดุก่อสร้าง แนวโน้มการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงต้นทุนทางการเงิน ซึ่งเป็นปัจจัยที่กดดันความสามารถในการทำกำไรและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจในระยะต่อไป