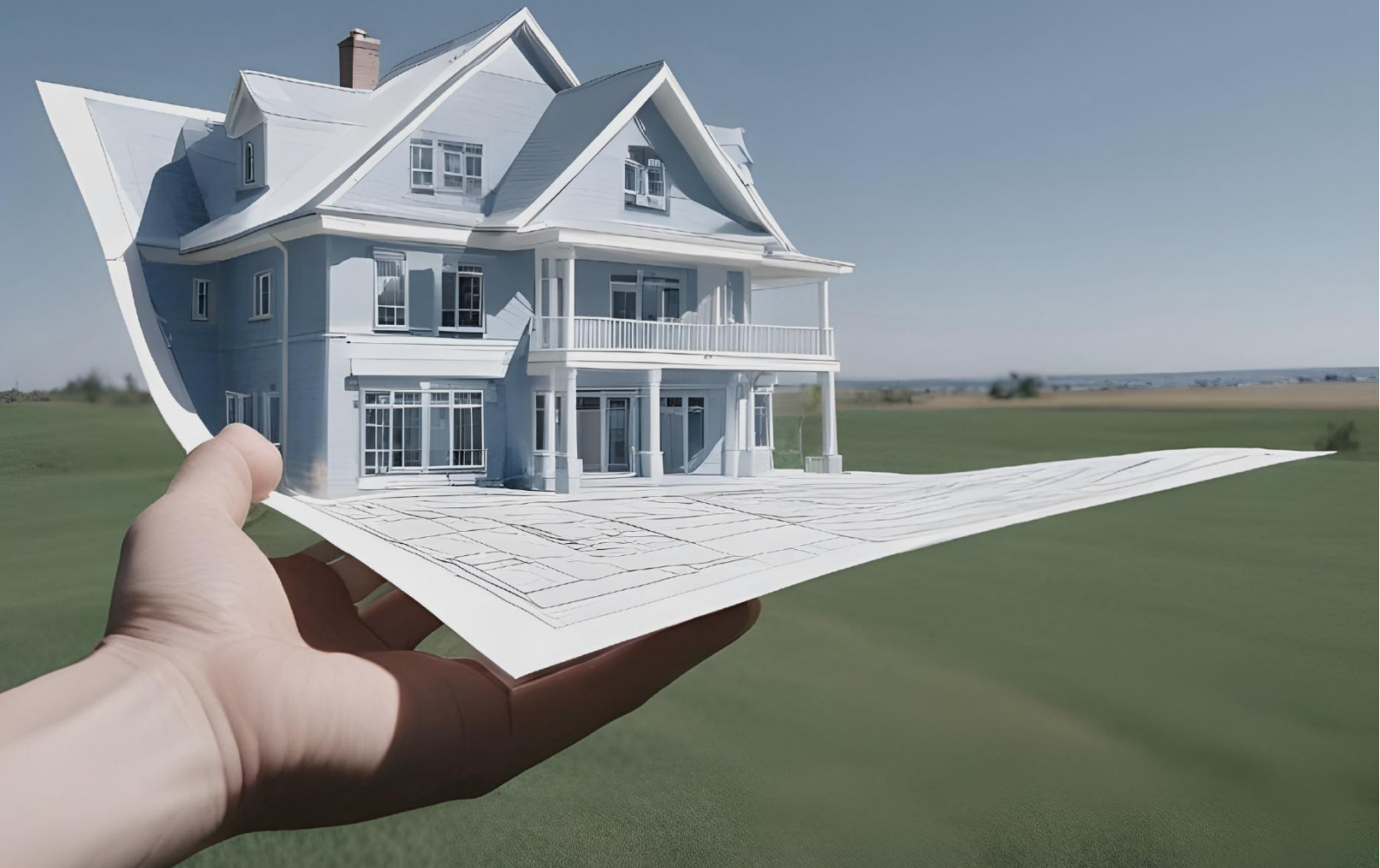




Home Re-defined : เจาะ 3 คีย์เวิร์ดบ้าน สร้างเอง ยุคประหยัดงบ แต่ไม่ลดฟังก์ชัน

2 กุมภาพันธ์ 2026

Home Re-defined : เจาะ 3 คีย์เวิร์ดบ้านสร้างเอง ยุคประหยัด จบ แต่ไม่ลดฟังก์ชัน

KEY SUMMARY

พลสำรวจจาก SCB EIC สะท้อนเทรนด์การสร้างบ้านของกลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเอง 3 ด้านสำคัญ ได้แก่ Smart Value Living, Adaptive Living และ Green Living

1) Smart Value Living : มองหาความคุ้มค่าภายใต้งบประมาณจำกัด

ภาระหนี้ครัวเรือน และค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองปรับลดงบประมาณที่ตั้งไว้ลงจากเดิม โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลาง ที่ส่วนใหญ่กำหนดงบประมาณในการก่อสร้างบ้านไม่เกิน 3 ล้านบาท ในจำนวนนี้ สัดส่วนมากกว่า 80% มีแนวโน้มลดงบประมาณ ทั้งนี้กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่เลือกลดงบประมาณแตกต่างกัน แต่ยังคงงบประมาณสำหรับงานโครงสร้างไว้ จากเหตุผลด้านความปลอดภัยของตัวบ้าน และลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมโครงสร้างที่อาจสูงขึ้นในระยะยาว

2) Adaptive Living : ปรับฟังก์ชันตามต้องการ

การเลือกหรือกำหนดรูปแบบบ้านได้ตามต้องการ เพื่อตอบโจทย์ของการอยู่อาศัยและการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น การทำงานที่บ้าน การเลี้ยงสัตว์ รวมถึงบ้านที่มีเด็กหรือผู้สูงอายุ เป็นปัจจัยหนุนให้คนสนใจการสร้างบ้านเอง ซึ่งแตกต่างจากบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้าง รูปแบบ หรือฟังก์ชันได้อย่างอิสระ รวมถึงยังมีข้อจำกัดด้านการเลือกวัสดุก่อสร้าง นอกจากนี้ ผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่ ยังคำนึงถึงความยืดหยุ่นในการปรับปรุงและต่อเติมบ้านในระยะยาว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

3) Green Living : สร้างบ้านยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองสนใจวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงาน และมีทัศนคติว่าการลงทุนจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับการซื้อวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้ในระยะยาว แม้การสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจะยังจำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูงขึ้นไป แต่ก็พบว่าวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานได้รับความสนใจในวงกว้าง และคนส่วนใหญ่ยินดีจ่ายเงินเพิ่มขึ้นราว 1-5% จากราคาวัสดุทั่วไปเพื่อวัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติดังกล่าว

ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการรับสร้างบ้านเผชิญความท้าทายจากการแข่งขันรุนแรง แต่ยังมีโอกาสปรับกลยุทธ์รับเทรนด์การสร้างบ้านเอง

ในปี 2026 การแข่งขันในตลาดรับสร้างบ้านยังเป็นไปอย่างรุนแรง ประกอบกับยังเผชิญสถานการณ์ด้านการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ระดับหนี้ครัวเรือนสูง กำลังซื้อของผู้บริโภคฟื้นตัวช้า และต้นทุนการก่อสร้างมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูง ซึ่งยังเป็นความท้าทายที่สำคัญต่อผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจรับสร้างบ้าน ให้จำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ ดังนี้

1) **กลุ่มบริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมา** ต้องตอบโจทย์ความต้องการ และแก้ไข Pain point พื้นฐานของกลุ่มผู้สร้างบ้านเอง ได้แก่ ความล่าช้า งบประมาณบานปลาย และปัญหาด้านคุณภาพ ด้วยการนำเทคโนโลยีก่อสร้างมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ บริหารจัดการต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้าง โดยเฉพาะในช่วงที่ต้นทุนการก่อสร้างอยู่ในระดับสูง และสนับสนุนให้ลูกค้าตรวจสอบความคืบหน้าของการก่อสร้างได้ Real time รวมถึงนำเสนอบริการหลังการขายและระยะเวลารับประกันงานก่อสร้างที่ยาวนานขึ้น อีกทั้ง ยังต้องยกระดับความสามารถในการแข่งขัน

โดยเฉพาะการตอบโจทย์กรณีการสร้างบ้าน ทั้งการส่งมอบความคุ้มค่าภายใต้งบประมาณจำกัด การปรับปรุงกันตามต้องการได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงการสร้างบ้านที่ยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

- 2) กลุ่มผู้ผลิต และผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง** ควรมุ่งสู่กระบวนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่ปล่อย CO₂ ต่ำ ให้มีความสำคัญกับการพัฒนาวัสดุที่ช่วยประหยัดพลังงาน และเป็นมิตรต่อสุขอนามัยของผู้อยู่อาศัย ซึ่งจะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และเพิ่มโอกาสในการแข่งขันในตลาดพรีเมียม สำหรับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างจำเป็นต้องนำเทคโนโลยีมาใช้ ตั้งแต่การบริหารจัดการข้อมูลภายในกิจการ เช่น การสั่งซื้อ การควบคุมสต็อก ไปจนถึงการให้บริการลูกค้า เช่น การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปสู่ระบบ E-commerce platform หรือแอปพลิเคชัน การนำเทคโนโลยี AR/VR มาช่วยในการจำลองภาพเสมือนจริงเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อวัสดุก่อสร้าง

ภาครัฐยังต้องมีบทบาทส่งเสริมการก่อสร้างอาคารเขียวหรืออาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้แพร่หลายมากขึ้น โดยอาจอยู่ในรูปแบบการออกมาตรการต่าง ๆ เช่น การให้วงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับการสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมจากสถาบันการเงินของรัฐ การลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำหรับบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม การนำค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

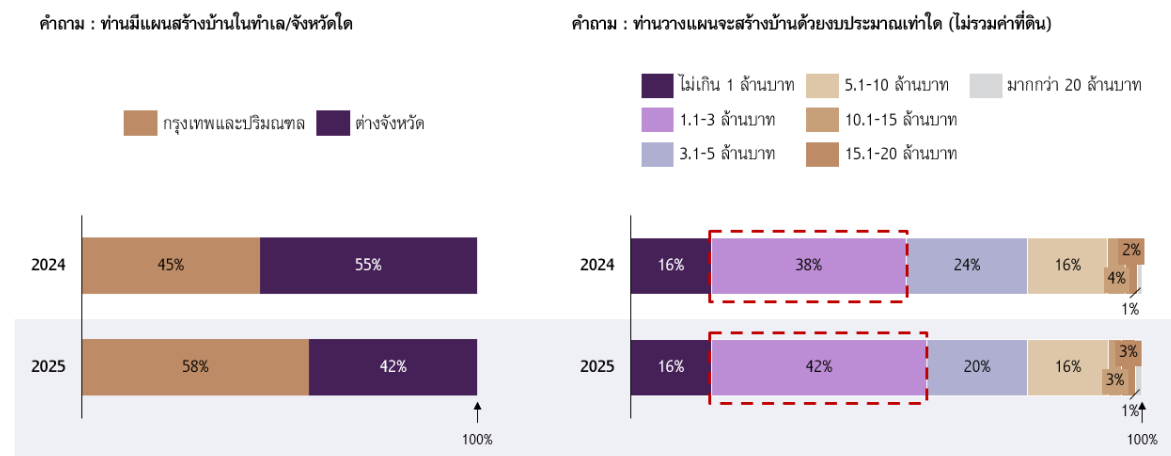
ตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีความหลากหลาย เพื่อรองรับความต้องการและข้อจำกัดต่าง ๆ ของแต่ละบุคคล โดยการเลือกซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยังคงเป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการความสะดวกสบาย การเข้าถึงสาธารณูปโภคครบครัน รวมถึงมาตรฐานการก่อสร้างและบริการหลังการขาย อย่างไรก็ตาม บ้านในโครงการบ้านจัดสรรก็มีข้อจำกัดบางประการ เช่น ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้าง รูปแบบหรือฟังก์ชันได้อย่างอิสระ ค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่ต้องจ่ายเพิ่มเติม ข้อจำกัดด้านความเป็นส่วนตัวในการอยู่อาศัย รูปแบบและคุณภาพวัสดุก่อสร้าง รวมถึงราคาบ้านที่ค่อนข้างสูงจากการมีต้นทุนแฝง เช่น ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด กำไรของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้การสร้างบ้านเพื่ออยู่อาศัยเองก็ยังเป็นอีกหนึ่งตัวเลือก โดยเฉพาะผู้ที่ที่ดินเป็นของตนเอง และให้ความสำคัญกับรูปแบบบ้าน การเลือกวัสดุก่อสร้าง ต้องการความเป็นส่วนตัว รวมถึงต้องการควบคุมงบประมาณ

สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านประเมินว่า มูลค่าตลาดรับสร้างบ้านอยู่ที่ราว 2 แสนล้านบาท/ปี และในพื้นที่ต่างจังหวัดได้รับความสนใจในการสร้างบ้านเองมากกว่าในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยคิดเป็นสัดส่วน 75% ของมูลค่าตลาดรับสร้างบ้านโดยรวมทั่วประเทศ ทั้งนี้ตลาดรับสร้างบ้านประกอบด้วยผู้ประกอบการที่หลากหลาย ตั้งแต่ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อย ไปจนถึงบริษัทรับสร้างบ้านรายใหญ่ที่มีการเปิดสาขาให้บริการทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่บางส่วนก็เริ่มมีการขยายธุรกิจเพื่อเข้าสู่ตลาดบ้านสร้างเองในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติมท่ามกลางความซบเซาของตลาดบ้านจัดสรร จึงกล่าวได้ว่า ตลาดรับสร้างบ้านเป็นอีกหนึ่งแรงขับเคลื่อนในห่วงโซ่อุปทานภาคการก่อสร้างที่ก่อให้เกิดเม็ดเงินหมุนเวียน และการจ้างงาน อีกทั้งส่งผลด้านบวกต่อเนื่องไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน Supply chain เช่น วัสดุก่อสร้าง รับเหมาก่อสร้าง บริการตกแต่งที่อยู่อาศัย เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ ซึ่งจะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจไทยโดยรวมตามมา

ผลสำรวจความเห็นผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัย (Residential real estate survey) ของ SCB EIC ในปี 2025 พบว่ากลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ 58% สนใจสร้างบ้านในต่างจังหวัด เพิ่มขึ้นจากสัดส่วน 55% ในปี 2024 และยังพบว่า 42% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเองตั้งงบประมาณไว้ที่ 1-3 ล้านบาท โดยไม่รวมค่าที่ดิน เพิ่มขึ้นจากสัดส่วน 38% ในปี 2024

รูปที่ 1 : พลสำรวจด้านทำเลสร้างบ้าน และงบประมาณสร้างบ้าน

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร

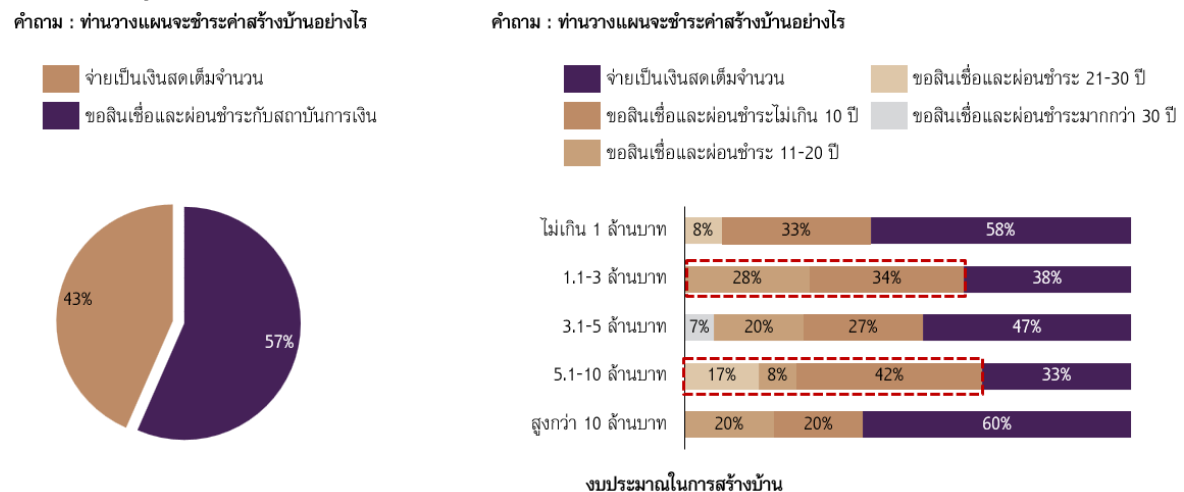


ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey ปี 2025

ทั้งนี้ผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่วางแผนชำระค่าสร้างบ้านด้วยการขอสินเชื่อคิดเป็น 57% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง โดยพบว่ากลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองที่ตั้งงบประมาณไว้มากกว่า 10 ล้านบาทมีสัดส่วนผู้ที่พึ่งพาการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่ำกว่ากลุ่มที่ตั้งงบประมาณไว้มากกว่า 10 ล้านบาท เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูง จึงมีความสามารถในการชำระค่าสร้างบ้านด้วยเงินสดเต็มจำนวนได้

รูปที่ 2 : รูปแบบการชำระค่าสร้างบ้าน

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey ปี 2025

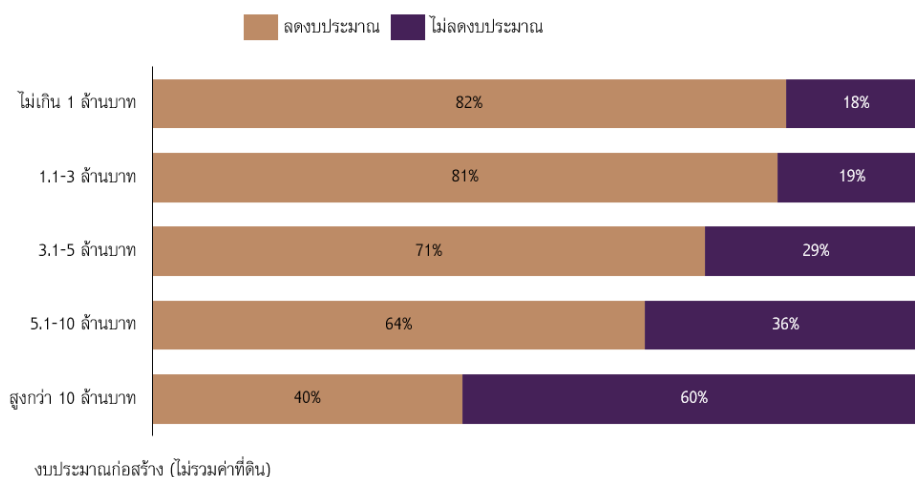
ผลสำรวจ สะท้อนเทรนด์การสร้างบ้านของกลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเอง 3 ด้านสำคัญ ได้แก่ 1) มองหาความคุ้มค่าภายใต้งบประมาณจำกัด (Smart Value Living) 2) ปรับฟังก์ชันตามต้องการ (Adaptive Living) และ 3) สร้างบ้านยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Living)

1. มองหาความคุ้มค่าภายใต้งบประมาณจำกัด (Smart Value Living)

ภาระหนี้ครัวเรือน และค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองปรับลดงบประมาณที่ตั้งไว้ลงจากเดิม ในช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัวช้า และเผชิญความไม่แน่นอน ประกอบกับภาระหนี้ครัวเรือน และค่าครองชีพสูง ส่งผลกระทบให้กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองปรับลดงบประมาณสร้างบ้านลงจากเดิมที่เคยตั้งไว้ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลาง ที่ส่วนใหญ่กำหนดงบประมาณในการก่อสร้างบ้านไม่เกิน 3 ล้านบาท ในจำนวนนี้ สัดส่วนมากกว่า 80% มีแนวโน้มลดงบประมาณจากที่ตั้งไว้ ขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้สูงที่กำหนดงบประมาณในการก่อสร้างบ้านมากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไป มีสัดส่วนผู้ลดงบประมาณน้อยกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า

รูปที่ 3 : ผลสำรวจด้านแนวโน้มการลดงบประมาณการสร้างบ้าน

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey ปี 2025

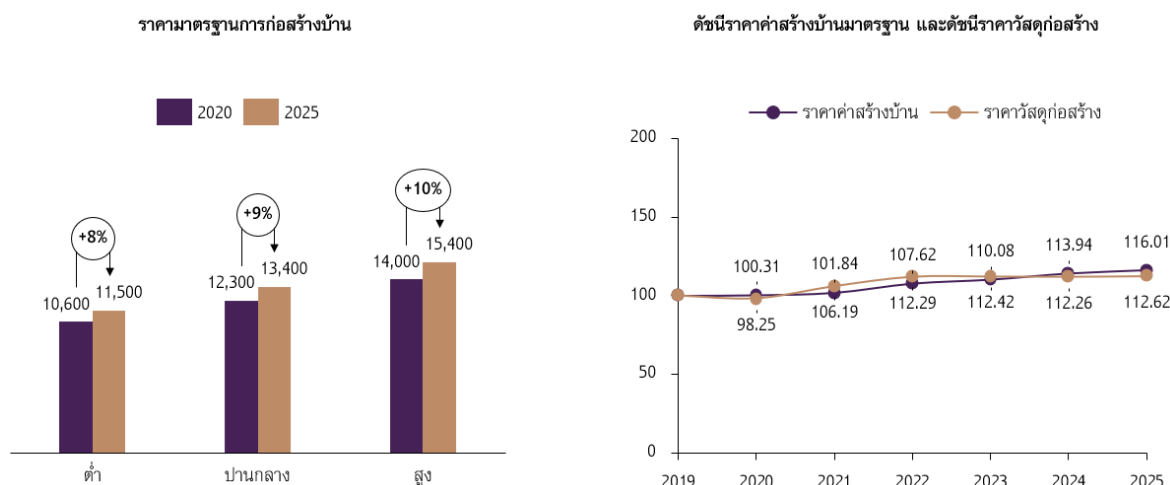
ราคารับสร้างบ้านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามราคาวัสดุก่อสร้าง และค่าแรง ซึ่งเป็นต้นทุนที่สำคัญของการก่อสร้าง ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐาน (Home Construction Cost Index : HCCI)¹ ของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากค่าดัชนี 100.31 ในปี 2020 มาอยู่ที่ 116.0 ในปี 2025 หรือปรับตัวเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยปีละประมาณ 3% CAGR เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนที่สำคัญ ทั้งราคาวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ เหล็ก และปูนซีเมนต์ ประกอบกับการปรับเพิ่มอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของกระทรวงแรงงานเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2025 โดยราคารับสร้างบ้านที่เพิ่มขึ้นส่งผลกระทบต่อราคาบ้านต่อตารางเมตรสูงขึ้นตาม และส่งผลให้ผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองอาจเผชิญปัญหาทางงบประมาณบานปลาย กระทั่งต่อการตัดสินใจด้านต่างๆ เช่น การลดขนาดบ้านและพื้นที่ใช้สอยลง ความต้องการสินเชื่อที่อยู่อาศัยวงเงินสูงขึ้น การตัดสินใจเลือกวัสดุก่อสร้าง โดยเฉพาะการเปลี่ยนไปใช้วัสดุ

¹ ปีฐาน = 2019

ทดแทนที่ราคาถูกลงแต่อาจมีอายุการใช้งานสั้นกว่าเดิม นอกจากนี้ ยังมีความเสี่ยงที่ผู้รับเหมาก่อสร้างอาจทิ้งงานก่อสร้าง เมื่อต้นทุนสูงขึ้นหากประเมินราคาค่าก่อสร้างต่ำเกินไปจนอาจเผชิญสถานการณ์ขาดทุน

รูปที่ 4 : ราคามาตรฐานการก่อสร้างบ้าน และราคาวัสดุก่อสร้าง

หน่วย : บาท/ตารางเมตร, Index (2019=100)



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากบัญชีราคามาตรฐานค่าก่อสร้างโรงงานและสิ่งปลูกสร้าง ของสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ และกระทรวงพาณิชย์

กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่เลือกลดงบประมาณตกแต่ง แต่ยังคงงบประมาณสำหรับงาน

โครงสร้างไว้ กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่ 48% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง ปรับลดงบประมาณสำหรับวัสดุตกแต่ง หรือเลือกใช้วัสดุตกแต่งราคาประหยัดที่มีคุณภาพและคุ้มค่า โดยในปัจจุบันผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อวัสดุตกแต่งผ่านช่องทางที่หลากหลาย รวมถึงสามารถเปรียบเทียบราคาและความคุ้มค่าได้สะดวก ขณะที่ในส่วนของงบประมาณสำหรับงานโครงสร้าง พบว่า กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่ หรือ 34% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง ยังคงงบประมาณสำหรับงานโครงสร้างไว้ จากเหตุผลด้านความปลอดภัยของตัวบ้าน และลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมโครงสร้างที่อาจสูงขึ้นในระยะยาว

นอกจากนี้ กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองเลือกบริษัทรับสร้างบ้านหรือผู้รับเหมาก่อสร้างแตกต่างกันตามงบประมาณสร้างบ้าน ซึ่งพบว่า กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองที่กำหนดงบประมาณในการก่อสร้างบ้านไม่เกิน 5 ล้านบาท จะเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อย ที่ให้บริการได้ตั้งแต่การก่อสร้างไปจนถึงการตกแต่ง เนื่องจากมีความสะดวก และสามารถเจรจาต่อรองราคาจากการเหมาให้ดำเนินการในทุกส่วน ตั้งแต่การขึ้นโครงสร้างและการก่อสร้างตัวอาคาร การวางระบบสาธารณูปโภค ไปจนถึงการตกแต่งภายนอกและภายใน ขณะที่กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองที่กำหนดงบประมาณในการก่อสร้างบ้านมากกว่า 5 ล้านบาทขึ้นไป ส่วนใหญ่เลือกบริษัทรับสร้างบ้าน หรือผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความชำนาญในแต่ละด้านเข้ามาดำเนินการในแต่ละส่วน ได้แก่ การขึ้นโครงสร้างและการก่อสร้างตัวอาคาร การวางระบบสาธารณูปโภค รวมถึงการตกแต่งภายนอกและภายในแยกกันออกไป

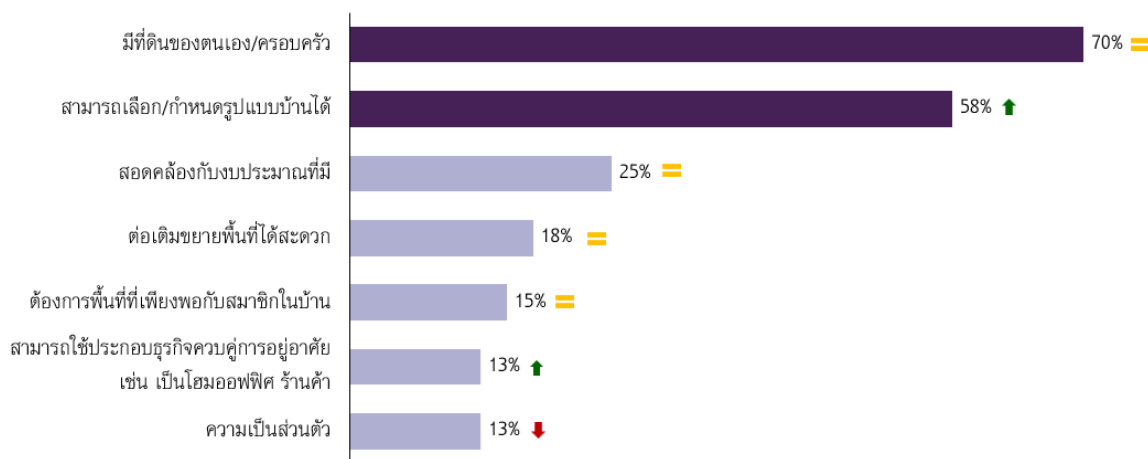
2. ปรับฟังก์ชันตามต้องการ (Adaptive Living)

การเลือกหรือกำหนดรูปแบบบ้านได้ตามต้องการ เป็นปัจจัยหนุ่การสร้างบ้านเอง ทั้งนี้จากผลสำรวจพบว่า ปัจจัยสนับสนุนกลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองนอกจากจะมาจากเหตุผลของการมีที่ดินเป็นของตัวเองหรือของครอบครัวอยู่แล้ว ยังมีปัจจัยมาจากการเลือก/กำหนดรูปแบบบ้านได้ตามความต้องการ ซึ่งสอดคล้องกับเทรนด์ Adaptive Living ในปัจจุบัน ที่รูปแบบบ้านมักถูกกำหนดให้สอดคล้องกับการใช้งานของผู้อยู่อาศัยที่มีความต้องการแตกต่างกันในแต่ละช่วงวัย โดยเฉพาะการออกแบบบ้านที่มีแนวโน้มเป็นไปตามเทรนด์ Universal design มากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในบ้านร่วมกันของทุกช่วงวัย ซึ่งรวมถึงผู้สูงอายุที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งตอบโจทย์ความต้องการได้มากกว่าบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้าง รูปแบบ หรือฟังก์ชันได้อย่างอิสระ รวมถึงยังมีข้อจำกัดด้านการเลือกวัสดุก่อสร้าง

รูปที่ 5 : ผลสำรวจด้านเหตุผลในการเลือกสร้างบ้านเอง

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร

คำถาม : เหตุผลใดที่ทำให้ท่านสนใจสร้างบ้านเอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)



หมายเหตุ : สัญลักษณ์ ↑ ↓ และ = สะท้อนลำดับเพิ่มขึ้น ลดลง และคงเดิม จากผลสำรวจในปี 2024 ตามลำดับ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey ปี 2025

กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองให้ความสำคัญกับความสามารถในการปรับเปลี่ยนฟังก์ชันได้ตามต้องการ

เพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัย โดยเฉพาะด้านการดูแลสุขภาพ และด้านการเลี้ยงสัตว์ที่เป็นเทรนด์สำคัญ โดยผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่สนใจวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสุขภาพ เช่น สีทาอาคารที่ลดการปล่อยสารระเหยอันตราย (Low-Volatile Organic Compounds : Low VOCs) สีทาอาคารที่มีคุณสมบัติช่วยฟอกอากาศ และลดการก่อเกิดเชื้อรา คิดเป็นสัดส่วน 86% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง รวมถึงผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่สนใจวัสดุก่อสร้างที่ตอบโจทย์การเลี้ยงสัตว์ เช่น วัสดุปูพื้นทนรอยขีดข่วนที่เป็นมิตรต่อสุขภาพและสัตว์เลี้ยง (Pet/Eco-Friendly Flooring) คิดเป็นสัดส่วน 60% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง

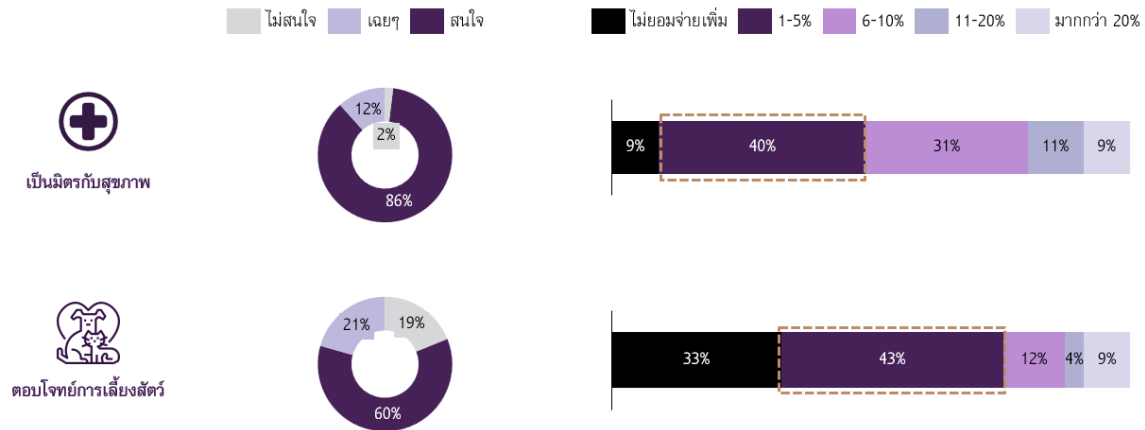
ทั้งนี้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติพิเศษเหล่านี้ ส่วนใหญ่มีราคาสูงกว่าวัสดุก่อสร้างมาตรฐานทั่วไป เนื่องจากต้องใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ซับซ้อน วัตถุดิบคุณภาพสูง และผ่านกระบวนการวิจัยและพัฒนา โดยกลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่ยินดีจ่ายเพิ่มขึ้น 1-5% จากราคาวัสดุก่อสร้างทั่วไป เพื่อซื้อวัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติพิเศษดังกล่าว

รูปที่ 6 : พลสำรวจด้านการจ่ายเงินสำหรับวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสุขภาพ และตอบใจยกยการเลี้ยงสัตว์

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร

คำถาม : ท่านสนใจวัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติพิเศษประเภทนี้มากน้อยเพียงใด

คำถาม : ท่านจะยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพียงใดสำหรับวัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติพิเศษเมื่อเทียบกับวัสดุก่อสร้างทั่วไป



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2025

กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองยังคำนึงถึงความยืดหยุ่นในการปรับปรุงและต่อเติมบ้านในระยะยาว

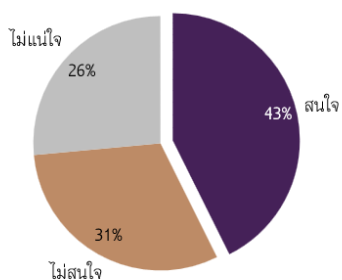
เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ผลสำรวจพบว่า ผู้มีแผนสร้างบ้านเองที่สนใจสร้างบ้านโดยใช้เทคโนโลยีการสร้างบ้านแบบโมดูล (Modular construction) และการสร้างบ้านด้วยการประกอบชิ้นส่วนสำเร็จรูป (Prefabrication) คิดเป็นสัดส่วนราว 43% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง เนื่องจากมีความรวดเร็วในการก่อสร้าง กระบวนการผลิตชิ้นส่วนที่เป็นมาตรฐาน ทำให้สามารถตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของวัสดุและงานประกอบได้อย่างสม่ำเสมอและแม่นยำ รวมถึงลดปริมาณวัสดุเหลือทิ้งจากหน้างานได้มาก

รูปที่ 7 : พลสำรวจการสนใจการสร้างบ้านด้วยโครงสร้างสำเร็จรูป และความกังวลในการใช้วัสดุประเภทดังกล่าว

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร , % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองและไม่สนใจ / ไม่แน่ใจต่อการสร้างบ้านแบบโครงสร้างสำเร็จ

คำถาม : ท่านสนใจการสร้างบ้านแบบโครงสร้างสำเร็จ ประเภท Prefab (พรีแฟบ) และ Modular (โมดูลาร์) หรือไม่

คำถาม : เหตุผลใดที่ท่านไม่สนใจ / ไม่แน่ใจ ต่อการสร้างบ้านแบบโครงสร้างสำเร็จ (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey ปี 2025

อย่างไรก็ตาม ผู้มีแผนสร้างบ้านเองอีกเกินครึ่งราว 57% ยังไม่สนใจ หรือไม่แน่ใจกับการก่อสร้างบ้านด้วยเทคโนโลยีดังกล่าว โดยให้เหตุผลจากความกังวลด้านความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนบ้านเป็นลำดับแรก เนื่องจากโมดูลและชิ้นส่วนสำเร็จรูปบางประเภท เช่น ผนังพรีแคสท์ มักเป็นการใช้ผนังให้ทำหน้าที่เป็นโครงสร้างหลักในการรับน้ำหนักแทนเสาและคาน ดังนั้น การทุบ เาะ หรือเปลี่ยนแปลงขนาดของช่องเปิดหน้าต่างหรือประตูในภายหลัง อาจส่งผลกระทบต่อ

โดยตรงต่อความแข็งแรงของโครงสร้างบ้าน สะท้อนว่าผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองยังคำนึงถึงความยืดหยุ่นในการปรับปรุงและต่อเติมบ้านในระยะยาว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต เช่น การขยายครอบครัว การปรับเปลี่ยนฟังก์ชันการใช้งานพื้นที่ หรือขยาย/ต่อเติมไปตามช่วงวัยของผู้อยู่อาศัย โดยความต้องการใช้งานพื้นที่ในบ้านมีโอกาสดัดแปลงได้ในระยะข้างหน้า เช่น เมื่อลูกเติบโตขึ้น จำเป็นต้องปรับพื้นที่เล่นสำหรับเด็กให้เป็นมุมทำการบ้านและอ่านหนังสือ หรือเมื่อถึงวัยเกษียณ จำเป็นต้องปรับห้องทำงานให้เป็นห้องนอนชั้นล่าง

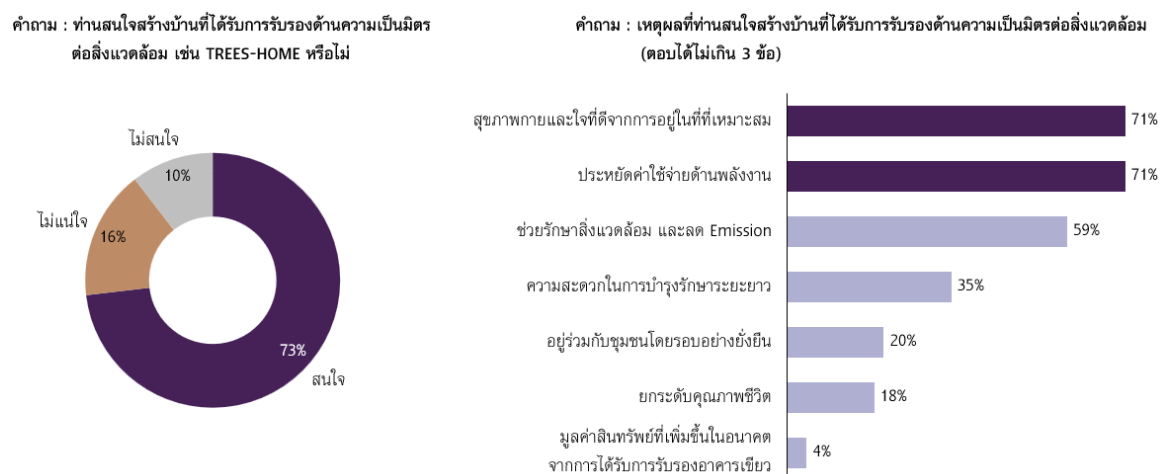
3. สร้างบ้านยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Living)

ผู้มีแผนสร้างบ้านเองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างบ้านยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูง ผลสำรวจพบว่าส่วนใหญ่ราว 73% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเองสนใจสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น มาตรฐานอาคารเขียว TREES-HOME² โดยให้เหตุผลด้านความต้องการมีสุขภาพกายและใจที่ดีจากการได้อยู่อาศัยที่เหมาะสม และช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพลังงานมาเป็นลำดับแรก รองลงมาเป็นเหตุผลด้านการช่วยรักษาสีเขียวสิ่งแวดล้อม และลดการปล่อย Emission สะท้อนการให้ความสำคัญกับการสร้างบ้านยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ทั้งนี้ผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองและสนใจสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พบว่าส่วนใหญ่ถึง 59% เป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูงกว่า 5 หมื่นบาท/เดือน สะท้อนว่าความต้องการสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมยังกระจุกอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูง ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่แน่ใจหรือไม่สนใจสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ส่วนหนึ่งมีรายได้และกำลังซื้อค่อนข้างจำกัด รวมถึงยังมองว่าอาจไม่คุ้มค่าเนื่องจากมีต้นทุนก่อสร้างบ้านสูงกว่าการสร้างบ้านทั่วไป เช่น การออกแบบที่ช่วยลดการใช้พลังงาน การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้รับการรับรองความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

รูปที่ 8 : ผลสำรวจความสนใจในการสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey ปี 2025

² TREES-HOME (Thai's Rating of Energy and Environmental Sustainability for HOME) เป็นเกณฑ์การประเมินความยั่งยืนทางพลังงานและสิ่งแวดล้อมไทย สำหรับอาคารพักอาศัย พัฒนาโดยสถาบันอาคารเขียวไทย (Thai Green Building Institute : TGBI)

กลุ่มผู้มีแผนสร้างบ้านเองสนใจวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงาน และมีทัศนคติว่าการลงทุนจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับการซื้อวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานสามารถลดค่าใช้จ่ายได้ในระยะยาว

แม้การสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจะจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูงขึ้นไป แต่ก็พบว่า วัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานได้รับความสนใจในวงกว้าง โดยผลสำรวจชี้ให้เห็นว่าสัดส่วนกว่า 92% ของผู้มีแผนสร้างบ้านเอง สนใจวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงาน หรือมีคุณสมบัติควบคุมอุณหภูมิภายในบ้านให้ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับการใช้วัสดุก่อสร้างทั่วไป เช่น กระเบื้องหลังคา และสีทาอาคารภายนอกที่สะท้อนความร้อน ฉนวนกันความร้อนใต้หลังคา การใช้กระจก Low-Emissivity Glass (Low-E) หรือกระจก Double Glazing ที่สามารถสะท้อนรังสีความร้อน เป็นฉนวนช่วยลดการถ่ายเทความร้อนจากภายนอกสู่ภายในอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วยลดการทำงานของเครื่องปรับอากาศ

นอกจากนี้ ผลสำรวจยังพบว่าผู้ที่ยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับการซื้อวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานในปี 2025 มีสัดส่วน 93% เพิ่มขึ้นจากผลสำรวจในปี 2024 ที่อยู่ที่ 86% อีกทั้ง สัดส่วนของผู้ที่ยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นมากกว่า 5% ก็เพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกัน สะท้อนแนวโน้มของผู้มีแผนสร้างบ้านเองที่มีทัศนคติว่าการลงทุนจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับการซื้อวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานมีความคุ้มค่าจากการช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพลังงานได้ในระยะยาว

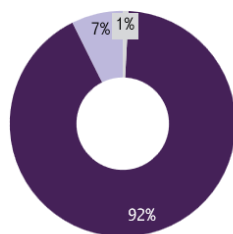
รูปที่ 9 : ผลสำรวจความสนใจ และยินดีจ่ายสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงาน

หน่วย : % ของผู้ที่มีแผนสร้างบ้านเองแทนการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร

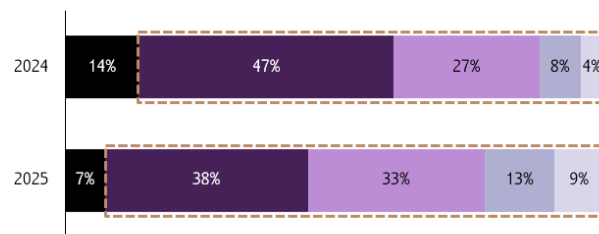
คำถาม : ท่านสนใจวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานมากน้อยเพียงใด

คำถาม : ท่านจะยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นมากน้อยเพียงใดสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานเมื่อเทียบกับวัสดุก่อสร้างทั่วไป

ไม่สนใจ เฉยๆ สนใจ



ไม่ยอมจ่ายเพิ่ม 1-5% 6-10% 11-20% มากกว่า 20%



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2025

ภัยต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการรับสร้างบ้าน

การแข่งขันในตลาดรับสร้างบ้านยังเป็นไปอย่างรุนแรง ประกอบกับในปี 2026 ยังเผชิญสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ และกำลังซื้อฟื้นตัวช้า รวมถึงหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งยังเป็นความท้าทายต่อตลาดบ้านสร้างเอง ดังนั้น นอกจากผู้ประกอบการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการรับสร้างบ้านจะต้องสามารถตอบโจทย์ความต้องการ และแก้ไข Pain point พื้นฐานของกลุ่มผู้สร้างบ้านเอง ได้แก่ ความล่าช้า งบประมาณบานปลาย และปัญหาด้านคุณภาพงานก่อสร้างแล้ว ยังต้องยกระดับความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะการตอบโจทย์เทรนด์การสร้างบ้าน ทั้งการส่งมอบความคุ้มค่าภายใต้งบประมาณจำกัด การปรับฟังก์ชันตามต้องการได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงการสร้างบ้านที่ยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

1. กลุ่มบริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมาก่อสร้างควรกำหนดตำแหน่งการแข่งขัน เป็นผู้ส่งมอบโซลูชันที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร รวมถึงลด Pain point ที่สำคัญของผู้สร้างบ้านเอง ทั้งความล่าช้า งบประมาณบานปลาย และปัญหาด้านคุณภาพงานก่อสร้าง ด้วยการนำเทคโนโลยีก่อสร้างมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ บริหารจัดการต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้าง และสนับสนุนให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการก่อสร้างได้ทันทีแบบ Real time รวมถึงนำเสนอบริการหลังการขายและระยะเวลารับประกันงานก่อสร้างที่ยาวนานขึ้น

ทั้งนี้บริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมาก่อสร้างยังต้องตอบโจทย์เทรนด์ผู้บริโภค ในยุคที่ผู้สร้างบ้านเองมีงบประมาณที่จำกัด และให้ความสำคัญกับความคุ้มค่า โดยอาจนำเสนอรูปแบบบ้านที่มีการกำหนดขนาดพื้นที่ใช้สอยให้พอดีกับความต้องการใช้งาน หรือสอดคล้องกับจำนวนสมาชิกในบ้าน (Right-Sizing) แทนการสร้างบ้านหลังใหญ่เกินความจำเป็น ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนโครงสร้างและวัสดุก่อสร้างได้มาก

นอกจากนี้ การออกแบบและการก่อสร้างยังต้องคำนึงถึงความสามารถในการปรับเปลี่ยนฟังก์ชันได้ตามต้องการ เช่น การทำงานรูปแบบ Hybrid Workplace บ้านที่สามารถประกอบธุรกิจพร้อมกับอยู่อาศัย บ้านที่รองรับเทรนด์ต่าง ๆ ทั้งการสร้างครอบครัวเดี่ยว การเลี้ยงสัตว์เลี้ยงแทนการมีลูก รวมถึงการให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ อีกทั้ง บริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมาก่อสร้างยังต้องให้ความสำคัญกับการออกแบบและการก่อสร้างที่มีความยืดหยุ่น สามารถปรับปรุงและต่อเติมบ้านในระยะยาว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตสำหรับผู้สร้างบ้านเอง เช่น การปรับปรุงบ้านให้เป็น Universal design เพื่อรองรับการอยู่อาศัยเมื่ออายุมากขึ้น

ในส่วนของการตอบโจทย์เทรนด์การสร้างบ้านที่ยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอาจอยู่ในรูปแบบการออกแบบบ้านให้สามารถรับแสงจากธรรมชาติ ถ่ายเทอากาศได้ดี รวมถึงใช้วัสดุก่อสร้างชนิดพิเศษที่มีคุณสมบัติในการสะท้อนความร้อน และปรับอุณหภูมิภายในตัวบ้านให้เย็นลง รวมถึงสร้างความสามารถในการแข่งขันด้วยการร่วมมือเป็นพันธมิตรกับผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการติดตั้งเทคโนโลยีด้านที่อยู่อาศัย เช่น แพลตฟอร์มเซลล์ ระบบ Smart home

ธุรกิจรับสร้างบ้านมีแนวโน้มเผชิญกับโจทย์ท้าทายในการสร้างบ้านที่สามารถรับมือกับภัยธรรมชาติรุนแรงและเกิดบ่อยครั้งมากขึ้น ทั้งน้ำท่วม พายุ และแผ่นดินไหว ที่จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการสร้างบ้านที่ป้องกันภัยธรรมชาติ หรือมีความยืดหยุ่น สามารถฟื้นฟูจากภัยธรรมชาติได้รวดเร็ว เช่น การยกระดับโครงสร้างบ้านให้พ้นระดับน้ำท่วม การใช้วัสดุก่อสร้างที่ทนทานต่อน้ำท่วม โครงสร้างบ้านที่ยืดหยุ่นและเหนียวตามมาตรฐานเพื่อรองรับแผ่นดินไหว โดยการก่อสร้างแบบโมดูลาร์ การใช้โครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปคุณภาพสูง อย่างเหล็ก ZAM (Zinc-Aluminum-Magnesium) ที่ต้านทานสนิมและการกัดกร่อนได้ดีกว่าเหล็กทั่วไป การขึ้นโครงสร้างเหล็ก H-BEAM³ ที่มีความแข็งแรงและสามารถกระจายแรงสั่นสะเทือนได้ดี

ทั้งนี้ต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นยังเป็นความท้าทายสำหรับผู้ประกอบการรับสร้างบ้านในกลุ่มผู้ที่รับงานด้วยราคาสัญญาคงที่ (Fixed price contract) ซึ่งหากเสนอราคาสูงเกินไปก็อาจเสียโอกาสได้รับงาน แต่หากเสนอราคาต่ำเกินไปก็เผชิญความเสี่ยงให้อัตรากำไรลดลง ไปจนถึงขาดทุน และผลกระทบต่อสภาพคล่องของธุรกิจตามมา โดยสามารถนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องของเคามาใช้กับธุรกิจเพื่อให้เกิดการทำงานอย่างเป็นระบบ อาทิ นำระบบวางแผนงาน Building Information Modeling (BIM) และการจัดการโครงการแบบดิจิทัลมาใช้เพื่อควบคุมต้นทุน และระยะเวลาที่ใช้ในการก่อสร้าง

³ เหล็ก H-BEAM (เอช บีเอ็ม) คือเหล็กรูปพรรณรีดร้อนที่มีขนาดใหญ่และความแข็งแรงสูง ซึ่งออกแบบมาเพื่อใช้เป็นวัสดุหลักในงานโครงสร้างอาคารที่ต้องการความมั่นคงสูง เช่น เสา คาน และโครงหลังคา มีลักษณะเด่นคือหน้าตัดเป็นรูปตัว "H" โดยปีกบนและล่าง (หน้าแปลน) มีความหนาเท่ากันตลอด ทำให้สามารถรับน้ำหนักและกระจายแรงได้อย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ การเริ่มขยายธุรกิจของผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์รายใหญ่เข้ามาสู่ตลาดรับสร้างบ้าน นับเป็นความท้าทายที่สำคัญต่อบริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากผู้เล่นรายใหญ่กลุ่มนี้มีจุดแข็ง ทั้งความน่าเชื่อถือของแบรนด์ การทำการตลาด และมาตรฐานการก่อสร้าง ประกอบกับมีความได้เปรียบทางด้านต้นทุน จากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างปริมาณมากจนเกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และมีการผลิตโครงสร้างและส่วนประกอบแบบสำเร็จ เช่น ระบบ Precast, Modular เป็นของตนเอง ส่งผลให้มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคากับบริษัทรับสร้างบ้าน/ผู้รับเหมาก่อสร้างได้

2. กลุ่มผู้ผลิต และผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง

ตลาดวัสดุก่อสร้างจำเป็นต้องปรับตัวตอบโจทย์ตลาดสร้างบ้านเองยุคใหม่ ที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งการมุ่งไปสู่กระบวนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่ปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในระดับต่ำ และการให้ความสำคัญกับการพัฒนาวัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติช่วยประหยัดพลังงานภายในตัวอาคาร นอกจากนี้ ยังมีโอกาสสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ตอบโจทย์เทรนด์การให้ความสำคัญกับสุขภาพของผู้อยู่อาศัย ครอบครัวที่มีเด็ก ผู้สูงอายุ หรือมีสัตว์เลี้ยง ซึ่งจะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และเพิ่มโอกาสในการแข่งขันในตลาดพรีเมียมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับสินค้าที่มีคุณสมบัติพิเศษ เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดแมส ซึ่งมีการแข่งขันด้านราคาทั้งวัสดุก่อสร้างที่ผลิตในประเทศ และวัสดุก่อสร้างนำเข้าราคาถูกจากจีน

สำหรับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างจำเป็นต้องนำเทคโนโลยีมาใช้ ตั้งแต่การบริหารจัดการภายในกิจการ เช่น การสั่งซื้อ การควบคุมสต็อก ไปจนถึงการให้บริการลูกค้า เช่น การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปสู่ระบบ E-commerce platform หรือแอปพลิเคชัน เพื่อช่วยให้กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและลูกค้าสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้าง ตรวจสอบสต็อก และติดตามการจัดส่งวัสดุได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ การนำเทคโนโลยี AR/VR มาช่วยในการจำลองภาพเสมือนจริงเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อวัสดุก่อสร้าง

ภาครัฐมีบทบาทส่งเสริมการก่อสร้างอาคารเขียวหรืออาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้แพร่หลายมากขึ้น จากความสนใจก่อสร้างบ้านที่ได้รับมาตรฐานด้านความยั่งยืน ซึ่งปัจจุบันในไทยได้มีการกำหนดมาตรฐานอาคารเขียว TREES-HOME ซึ่งเป็นเกณฑ์การประเมินความยั่งยืนทางพลังงานและสิ่งแวดล้อมไทย สำหรับอาคารพักอาศัย ครอบคลุมทั้งบ้านสร้างเอง โครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม ส่งผลให้ภาครัฐยังต้องมีบทบาทส่งเสริมการก่อสร้างอาคารเขียวหรืออาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้แพร่หลายมากขึ้น โดยอาจอยู่ในรูปแบบการออกมาตรการต่าง ๆ เช่น การให้วงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับการสร้างบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม จากสถาบันการเงินของรัฐ การลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำหรับบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม การนำค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมไปลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

บทวิเคราะห์โดย... <https://www.scbeic.com/th/detail/product/Home-Re-defined-020226>

Disclaimer: This article is made by The Siam Commercial Bank ("SCB") for the purpose of providing information and analysis only. Any information and analysis herein are collected and referred from public sources which may include economic information, marketing information or any reliable information prior to the date of this document. SCB makes no representation or warranty as to the accuracy, completeness and up-to-dateness of such information and SCB has no responsibility to verify or to proceed any action to make such information to be accurate, complete, and up-to-date in any respect. The information contained herein is not intended to provide legal, financial or tax advice or any other advice, and it shall not be relied or referred upon proceeding any transaction. In addition, SCB shall not be liable for any damages arising from the use of information contained herein in any respect.

ผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์

วรรณโกมล สุภาชาติ (wannakomol.supachart@scb.co.th)

นักวิเคราะห์อาวุโส

INDUSTRY ANALYSIS

ดร. ยรรยง ไทยเจริญ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานวิจัยเศรษฐกิจและความยั่งยืน ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (SCB EIC)

ปราณีดา ศยามานนท์

ผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารฝ่าย Industry Analysis

กัณณารัตน์ กาณจนวิสุทธิ์

นักวิเคราะห์อาวุโส

เชษฐวัฒน์ กรงประเสริฐ

นักวิเคราะห์อาวุโส

วรรณโกมล สุภาชาติ

นักวิเคราะห์อาวุโส



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 7 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนามาตรวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม



“Economic and business
intelligence for effective
decision making”



ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก

สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด

การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผล
ต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต

ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



Stay connected

Find us at



@scbeic | 

www.scbeic.com