

# จับสัญญาณตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026 ... ดีمانด์หาย ชัฟฟลายหด ต่อเนื่องเป็นปีที่ 4

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4  
โดย SCB EIC คาดว่ามูลค่าการโอนทั่วประเทศในปี 2026 จะหดตัว -5%YOY  
มาอยู่ที่ 824,000 ล้านบาท

April 2026



## Executive summary : จับสัญญาณตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026 ... ดิมานด์หาย ชีพพลายหด ต่อเนื่องเป็นปีที่ 4



### Demand

การโอนกรรมสิทธิ์ปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 จากภาระหนี้สิน ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเร็วกว่ารายได้ และการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่เข้มงวดต่อเนื่องจากปี 2025 อีกทั้ง สงครามตะวันออกกลาง มีแนวโน้มซ้ำเติมกำลังซื้อให้ฟื้นตัวได้ยากมากขึ้น โดยคาดว่ามูลค่าการโอนทั่วประเทศในปี 2026 จะหดตัว -5%YOY มาอยู่ที่ 824,000 ล้านบาท และกรณีสงครามยืดเยื้อ มีความเสี่ยงหดตัว -10% ถึง -15%YOY

ในปี 2026 ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองมีแนวโน้มหดตัวตามตลาดภาพรวม แต่สัดส่วนหน่วยโอนที่อยู่อาศัยมือสองในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลจะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูงที่ราว 50-55% ของหน่วยโอนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลโดยรวม เนื่องจากยังคงได้รับความนิยม จากราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง และมีอุปทานในตลาดจำนวนมาก โดยอุปทานที่ยังอยู่ในระดับสูง กดดันให้ราคาที่อยู่อาศัยมือสองมีแนวโน้มปรับขึ้นได้ยาก

แม้สงครามตะวันออกกลางมีแนวโน้มกระทบกำลังซื้อชาวต่างชาติให้ชะลอลง แต่อีกด้านอาจเป็นโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่มกำลังซื้อสูง ที่ต้องการย้ายประเทศหนีสงคราม แต่กำลังซื้อคอนโดของชาวตะวันออกกลางมีสัดส่วนไม่มาก (1% ของมูลค่าโอนคอนโดของต่างชาติโดยรวม)



### Supply

- ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ระบายที่อยู่อาศัยคงเหลือ และระมัดระวังการเปิดโครงการใหม่ โดยคาดว่าในปี 2026 จะมีการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลราว 39,000 หน่วย ลดลง -5%YOY โดยเป็นการหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 และกรณีสงครามยืดเยื้อ คาดว่ามีความเสี่ยงที่จะหดตัวลงถึง -10%YOY
- การลดลงของอุปทานใหม่ ส่งผลให้หน่วยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2026 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 มาอยู่ที่ราว 212,000 หน่วย (-4%YOY)
- การเปิดตัวโครงการใหม่ต้องเตรียมรับมือกับภาวะต้นทุนวัสดุก่อสร้างพุ่งสูงขึ้น จากสงครามตะวันออกกลาง ขณะที่กำลังซื้อตลาดที่อยู่อาศัยยังไม่สามารถฟื้นตัวได้ กดดันให้ผู้ประกอบการไม่สามารถปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัยได้มากนัก และกระทบต่ออัตรากำไรตามมา



### แนวทางการปรับตัวของภาครัฐกิจจอสงหาริมทรัพย์

#### ระยะสั้น

- เปิดโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง โดยเฉพาะทำเลที่หน่วยเหลือขายสะสมสูง ที่อยู่อาศัยราคาปานกลางลงมา รวมถึงในต่างจังหวัด
- เร่งสร้างรายได้และกระแสเงินสด ทั้งขยายตลาดผู้มีกำลังซื้อสูงที่ต้องการย้ายประเทศหนีสงคราม ปรับโมเดลธุรกิจ เช่น การเช่า การเช่าซื้อ รวมถึงเปิดโครงการใหม่ขนาดปานกลาง-เล็ก เพื่อรักษาสภาพคล่อง
- ร่วมมือกับผู้รับเหมาเพื่อร่วมกันบริหารต้นทุน เช่น กำหนดปริมาณการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้าง ลดของเสียและความผิดพลาดจากการก่อสร้าง

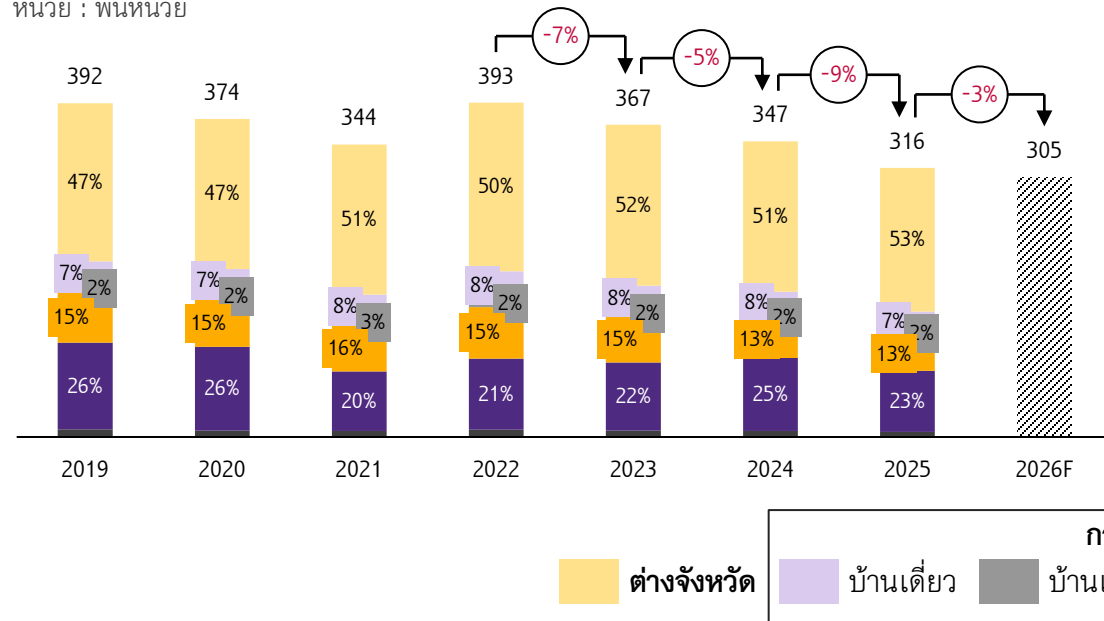
#### ระยะปานกลาง-ยาว

- เปิดโครงการใหม่สอดคล้องกับเทรนด์ผู้บริโภค เช่น ด้าน Wellness, Longevity, การเลี้ยงสัตว์, สังคมสูงอายุ รวมถึงคอนโด Ultra luxury ที่เป็น Branded residence เจาะกลุ่มผู้มีความมั่งคั่งสูง
- สร้างแบรนด์ให้เป็นผู้นำด้านที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงาน เช่น ที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ติดตั้ง Solar rooftop, EV charger, เทคโนโลยี Smart home รวมถึงร่วมมือกับสถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงาน

# ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 จากปัจจัยกดดันต่อเนื่องจากปี 2025 ทั้งภาระหนี้ ค่าใช้จ่าย และการให้สินเชื่อที่ยังเข้มงวด รวมถึงสงครามตะวันออกกลางซ้ำเติมกำลังซื้อ

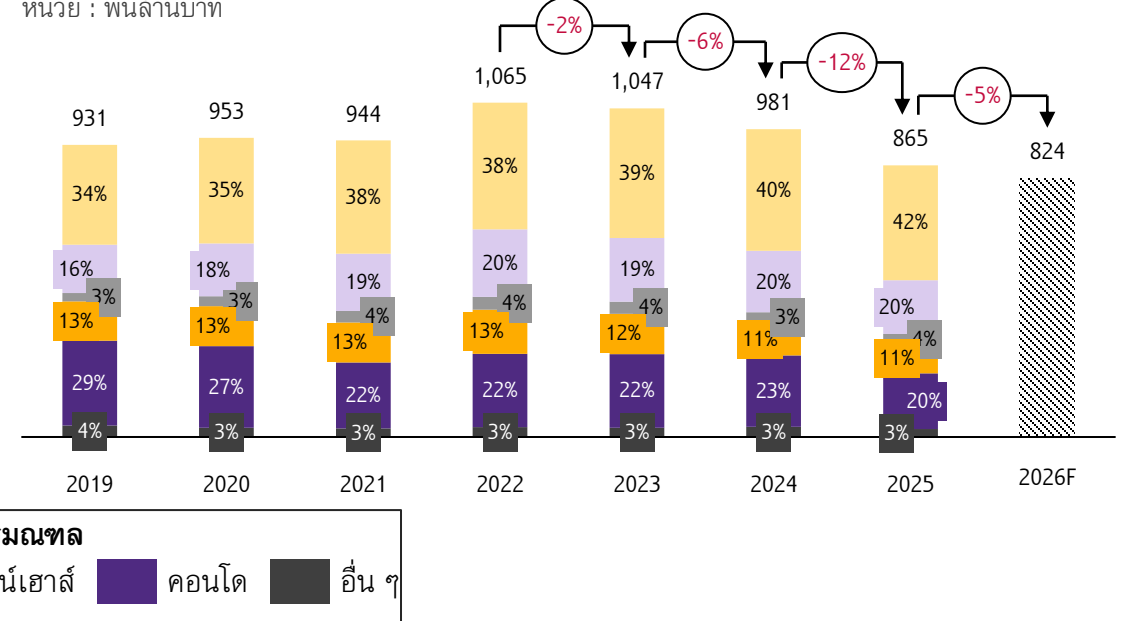
## หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันหน่วย



## มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันล้านบาท



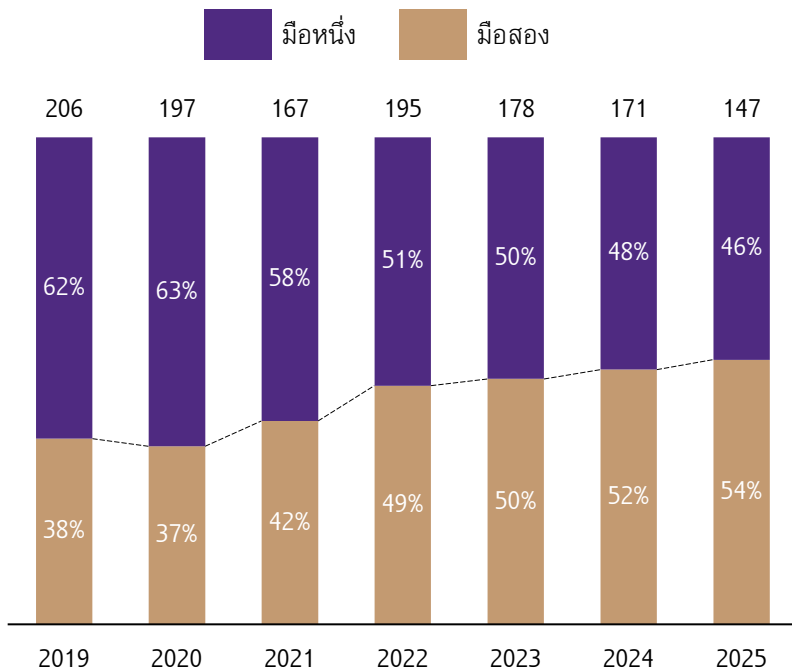
### การโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4

- ภาระหนี้สิน ปัญหาค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเร็วกว่ารายได้ รวมถึงการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงเข้มงวดต่อเนื่องจากปี 2025 ซึ่งกระทบต่อกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่าง ขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้สูงมีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจซื้อหรือลงทุนในที่อยู่อาศัยออกไปจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ
- สงครามตะวันออกกลางมีแนวโน้มซ้ำเติมกำลังซื้อให้ฟื้นตัวได้ยากมากขึ้น ทั้งผู้มีกำลังซื้อปานกลาง-ล่างเผชิญค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น รวมถึงการชะลอการซื้อของผู้มีกำลังซื้อสูงและชาวต่างชาติ โดย SCB EIC คาดว่าในกรณีที่สงครามยืดเยื้อ มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี 2026 มีความเสี่ยงที่จะหดตัวลง -10% ถึง -15%YOY
- มาตรการต่าง ๆ ยังไม่สามารถหยุดตลาดได้ ทั้งมาตรการผ่อนคลายน LTV และมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง ที่บังคับใช้ถึงกลางปี 2026 รวมถึงอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ โดยในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2026 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจหลังการจัดตั้งรัฐบาลใหม่ จะยังเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยพยุงกำลังซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงยังต้องติดตามการต่ออายุมาตรการ หรือการออกมาตรการใหม่ เพื่อกระตุ้นภาคอสังหาฯ

# ในปี 2026 ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองมีแนวโน้มหดตัวตามสถานการณ์ตลาดโดยรวม แต่สัดส่วนจะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากยังคงได้รับความนิยม จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง และมีอุปทานเข้ามาในตลาดจำนวนมาก

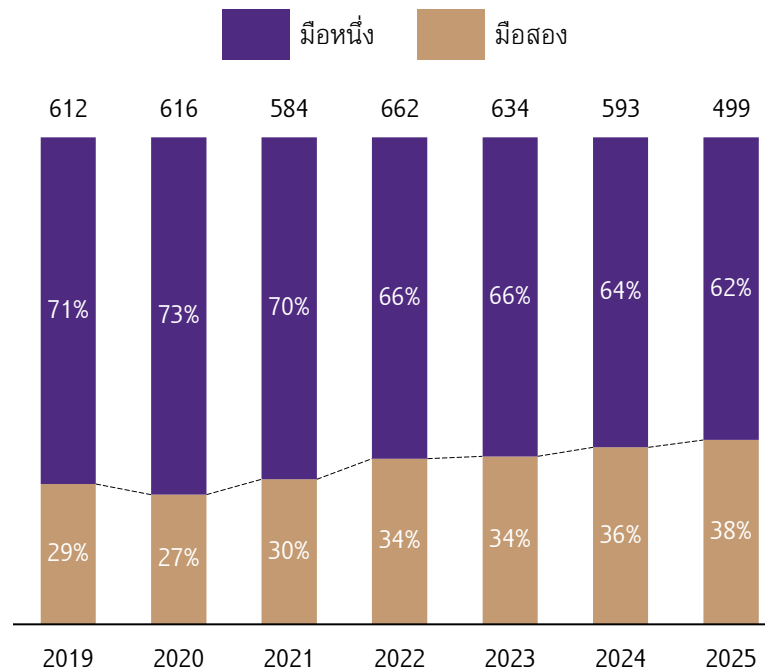
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



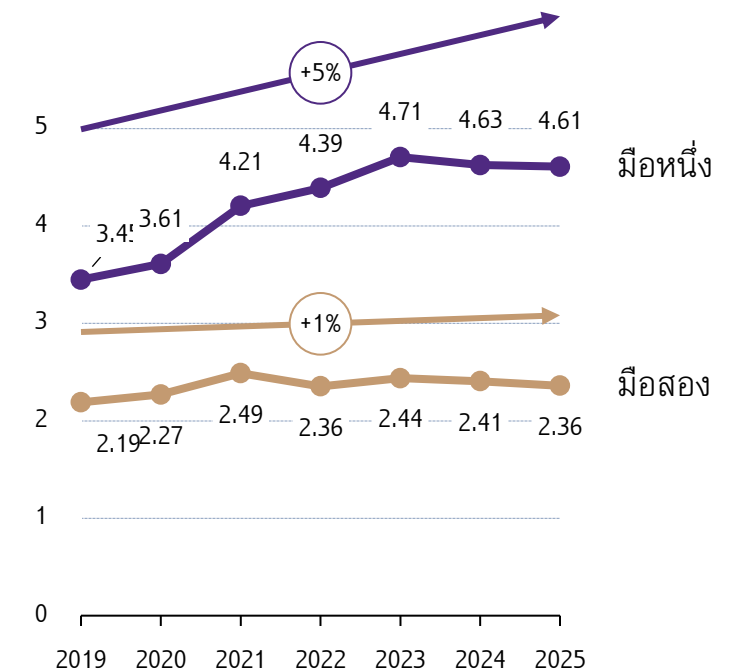
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันล้านบาท



ราคาโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : ล้านบาท/หน่วย



การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองในปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวตามสถานการณ์ตลาดโดยรวม แต่คาดว่าสัดส่วนจะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่องจากปี 2025 เมื่อเทียบกับการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง

- ส่วนต่างระหว่างราคาที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง และมือสองที่ยังค่อนข้างมาก ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง
- ที่อยู่อาศัยมือสองยังคงสามารถตอบโจทย์การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในบางทำเลที่ไม่มีมือหนึ่งขายแล้ว โดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน และพื้นที่รอยต่อระหว่างกรุงเทพฯ ชั้นในและชั้นกลาง

ใน Q4/2026 อุตสาหกรรมที่อยู่อาศัยมือสองลดลงเล็กน้อยจากใน Q3/2026 จากการถูกดูดซับออกไปจากตลาด อย่างไรก็ดี อุตสาหกรรมคอนโดมือสอง และกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ที่ยังอยู่ในระดับสูง กดดันให้ทิศทางราคาที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มปรับขึ้นได้ยาก

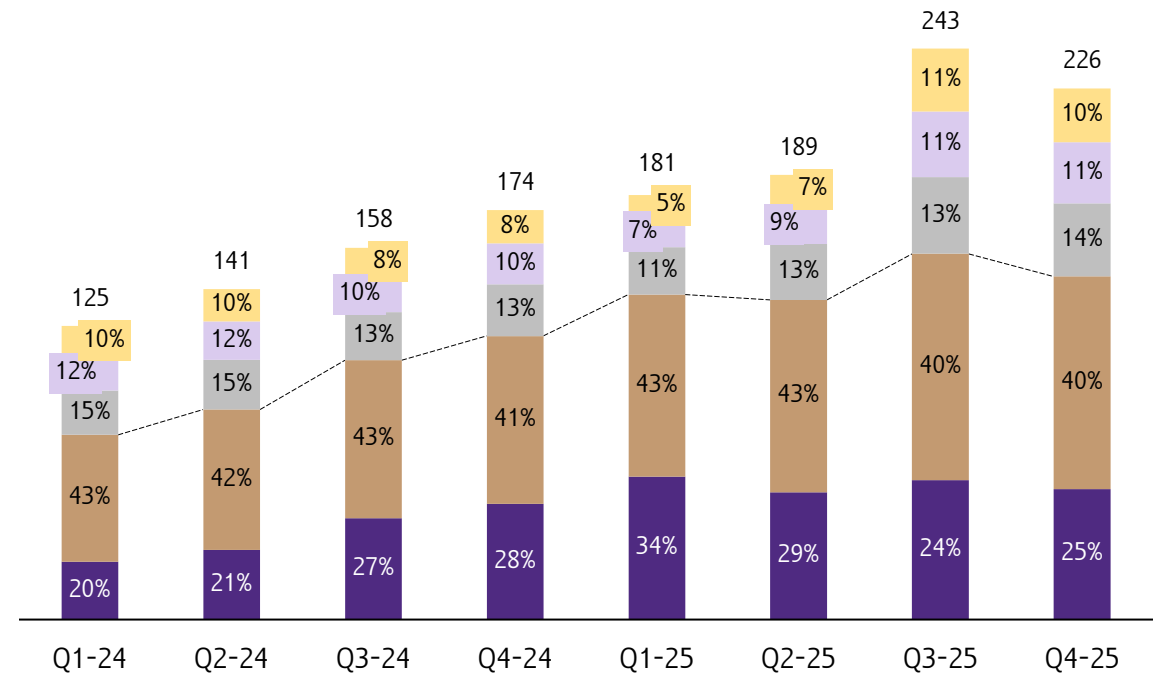
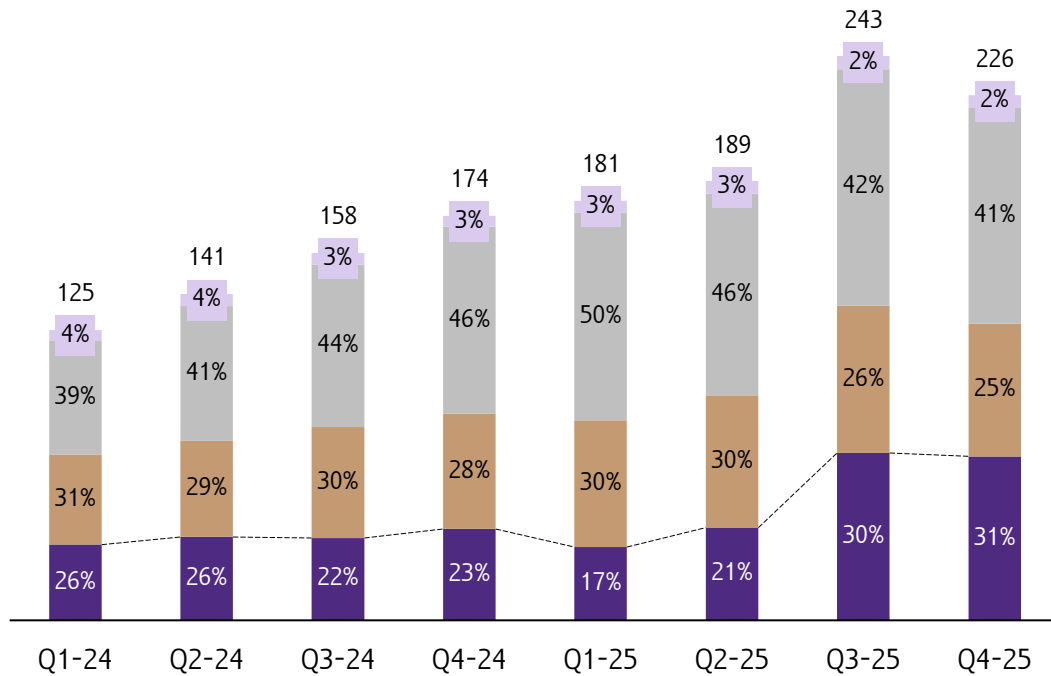
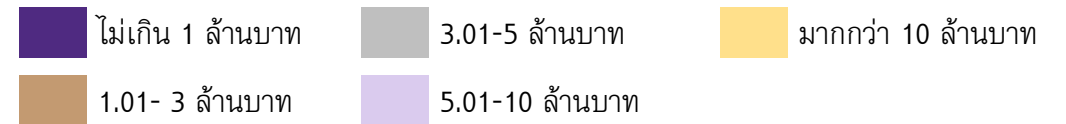
หน่วยที่อยู่อาศัยมือสองประกาศขายทั่วประเทศ\*

หน่วย : พันหน่วย

จำแนกตามประเภท



จำแนกตามราคา

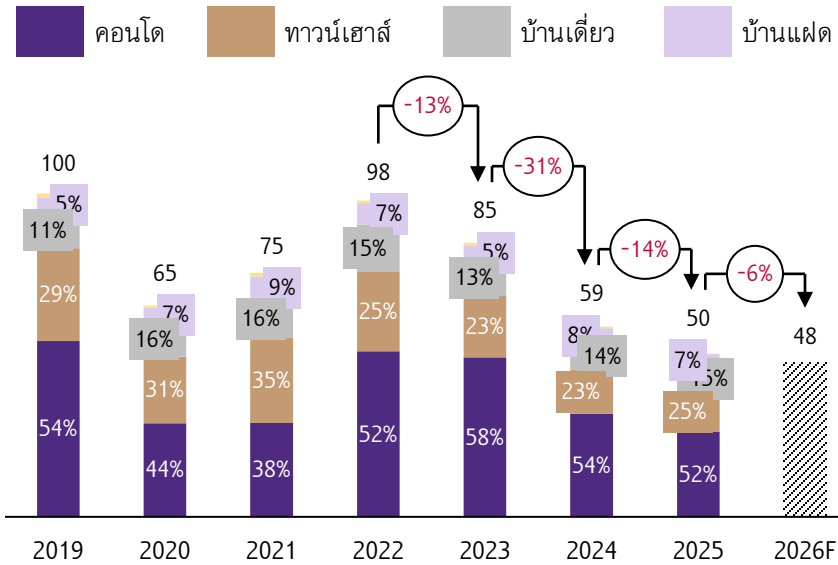


หมายเหตุ : \*ครอบคลุมที่อยู่อาศัยมือสองทั่วประเทศ จากการประกาศขายผ่านเว็บไซต์ และข้อมูลที่อยู่อาศัยมือสองของสถาบันการเงินของรัฐและเอกชน บริษัทบริหารสินทรัพย์ภาครัฐและเอกชน และกรมบังคับคดี  
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ REIC

# หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ในทุกประเภทที่อยู่อาศัย ไม่เพียงแต่กลุ่มราคาปานกลางลงมาเท่านั้น ยังรวมถึงกลุ่มราคามากกว่า 20 ล้านบาทก็มีแนวโน้มเผชิญการชะลอการตัดสินใจซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้สูงเช่นกัน

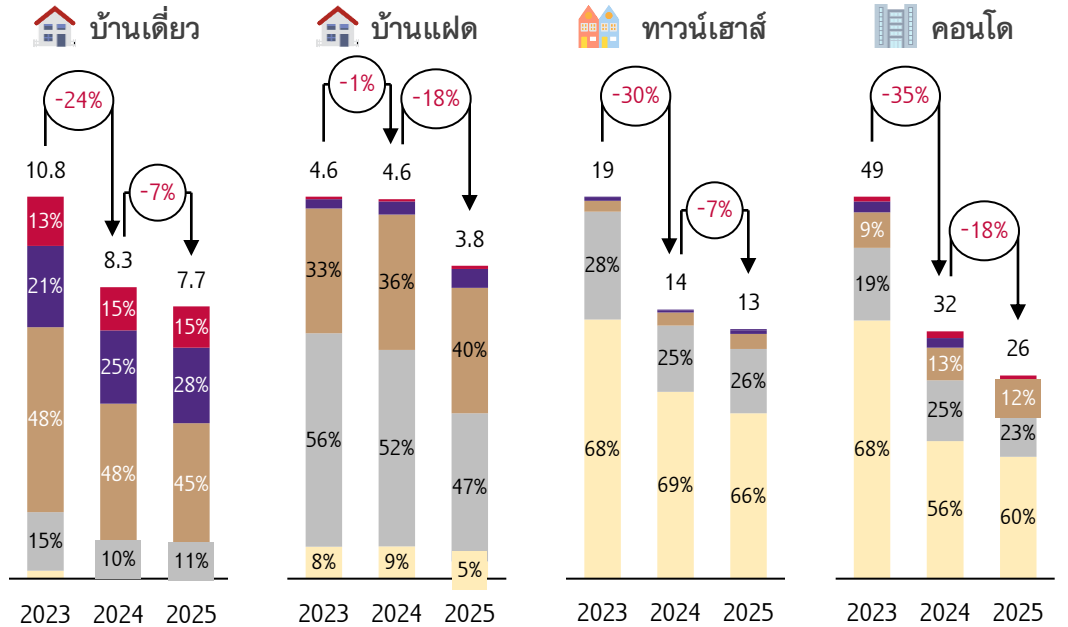
หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



### แบ่งตามระดับราคา

- > 20 ล้านบาท
- 10.1-20 ล้านบาท
- 5.1-10 ล้านบาท
- 3.1-5 ล้านบาท
- <= 3 ล้านบาท



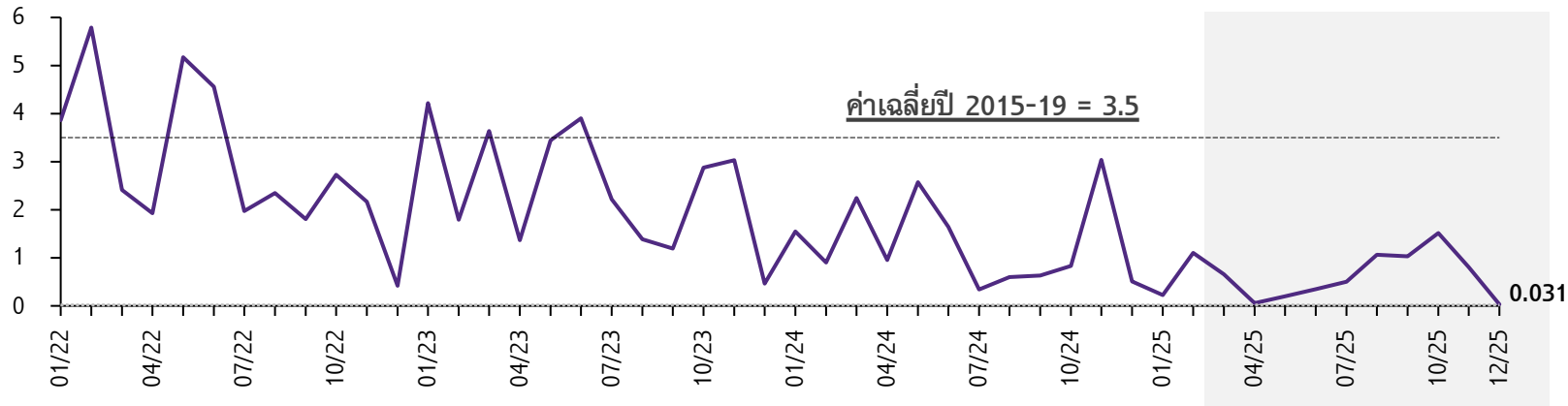
หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง โดยเป็นการหดตัวลงในทุกประเภทที่อยู่อาศัย

- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด** : ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจจะลดกำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของตลาดบ้านเดี่ยวราคาปานกลางไม่เกิน 20 ล้านบาท ขณะที่บ้านเดี่ยวราคามากกว่า 20 ล้านบาทก็มีแนวโน้มเผชิญการชะลอการตัดสินใจซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้สูง รวมถึงกำลังซื้อบางส่วนถูกดูดซับไปแล้วในช่วงปีก่อนหน้านี้ ขณะที่ยังเป็นโอกาสสำหรับบ้านแฝดราคา 5-10 ล้านบาทในการดึงดูดกำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางที่หันมาซื้อบ้านแฝด แทนการซื้อบ้านเดี่ยว จากความคุ้มค่าด้านราคา และทำเลที่มักอยู่ใกล้เมืองมากกว่าบ้านเดี่ยวระดับราคาเดียวกัน
- ทาวน์เฮาส์** : กำลังซื้อหลักซึ่งเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างยังเปราะบาง รวมถึงเผชิญความนิยมที่ลดลง และการแข่งขันจากตลาดมือสองที่มีราคาต่ำกว่ามือหนึ่ง และการแข่งขันจากคอนโดในระดับราคาเดียวกัน
- คอนโด** : กำลังซื้อหลักกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างยังเปราะบาง และมีความเสี่ยงการถูกปฏิเสธสินเชื่อในราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ส่วนคอนโดราคามากกว่า 10 ล้านบาทมีแนวโน้มชะลอตัวเช่นกัน ตามการชะลอการตัดสินใจซื้อและลงทุนของกลุ่มผู้มีรายได้สูง แต่คาดว่าคอนโด Ultra luxury ที่เป็น Branded residence ยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมสูงจากกลุ่มผู้ซื้อที่มีความมั่งคั่งสูง

# หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ยังอยู่ในระดับต่ำ จากกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นตัว การเปิดโครงการใหม่หดตัวต่อเนื่อง รวมถึงเป็นผลจากการที่ผู้บริโภคหันไปให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสอง และคอนโด Ready to move มากขึ้น

หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย

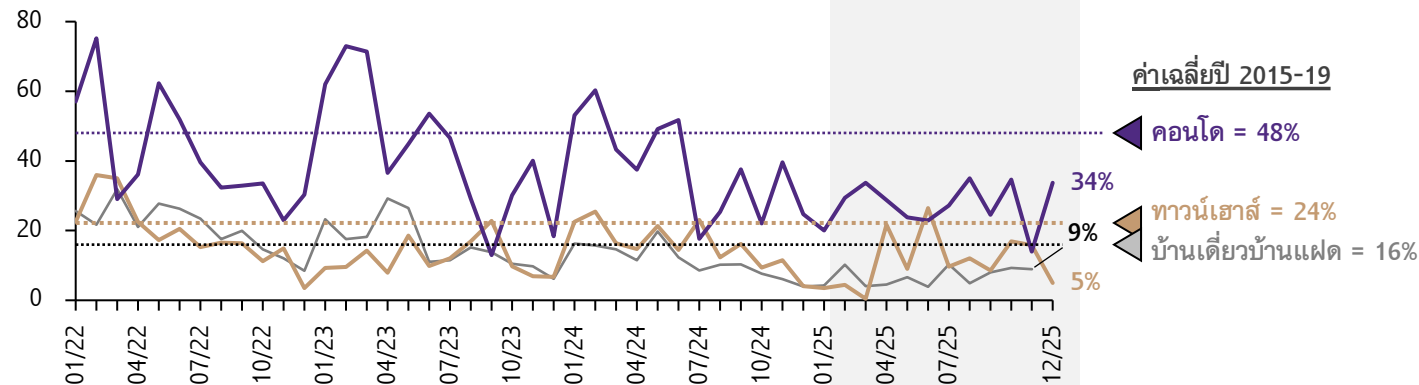


### ปัจจัยกดดัน

- กำลังซื้อยังไม่ฟื้นตัว
- การเปิดโครงการใหม่หดตัวต่อเนื่อง
- ความนิยมที่อยู่อาศัยมือสอง
- การซื้อคอนโด Ready to move มากกว่า Pre-sale

อัตราการขายได้ในเดือนแรกของที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : %



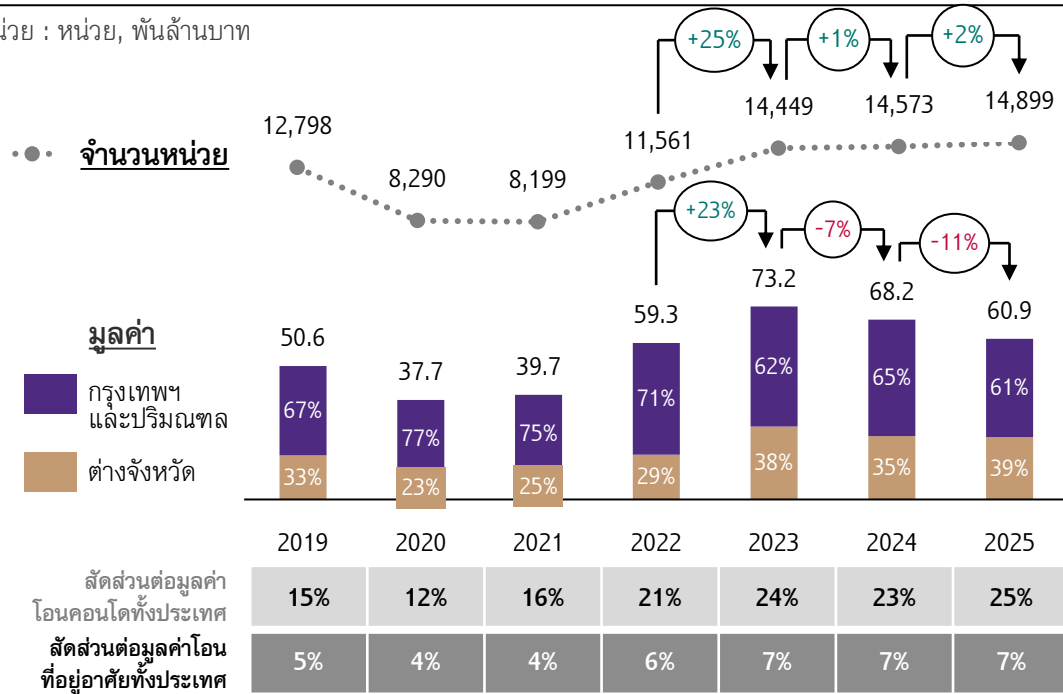
## อัตราการขายได้เฉลี่ย

	2022	2023	2024	2025
บ้านเดี่ยวบ้านแฝด	20%	14%	12%	11%
ทาวน์เฮาส์	19%	13%	16%	20%
คอนโด	46%	46%	40%	30%

# กำลังซื้อที่อยู่อาศัยจากชาวจีนมีแนวโน้มหดตัวอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง สงครามตะวันออกกลาง มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อชาวต่างชาติโดยรวม

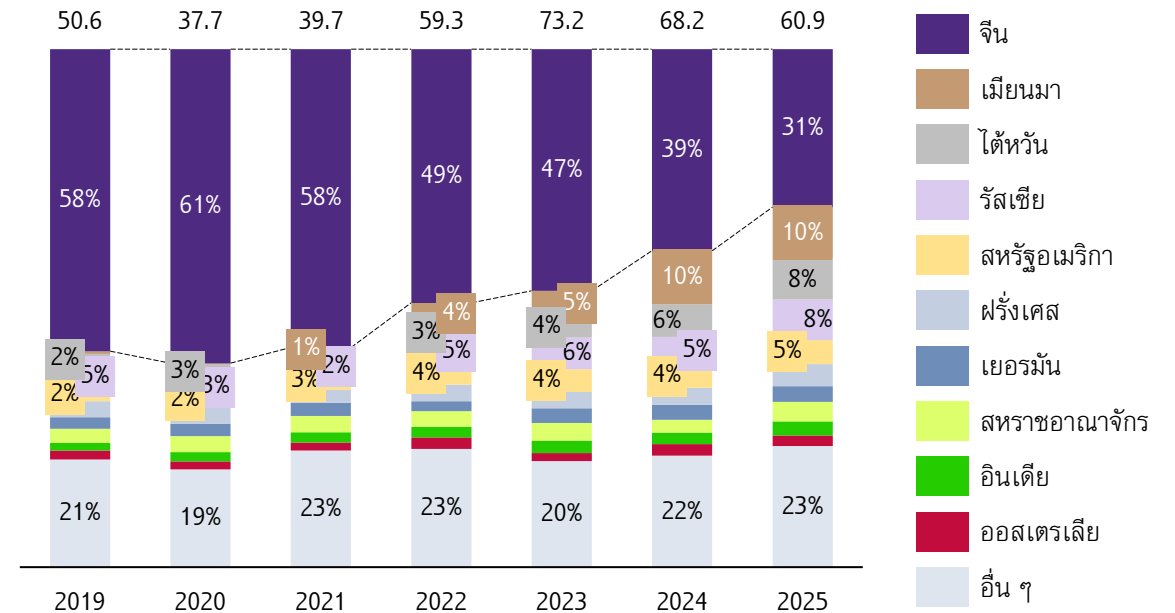
จำนวนหน่วย และมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์คอนโดของชาวต่างชาติ

หน่วย : หน่วย, พันล้านบาท



สัดส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์คอนโดของชาวต่างชาติ แบ่งตามสัญชาติ

หน่วย : พันล้านบาท, %



- กำลังซื้อคอนโดของชาวต่างชาติมีบทบาทสำคัญ ในการประกอบตลาดที่อยู่อาศัยไทยในช่วงที่หดตัว
- ปี 2025 หน่วยการโอนคอนโดจากชาวต่างชาติยังขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ขณะที่มูลค่าโอนลดลงสะท้อนแนวโน้มความสนใจคอนโดราคาปานกลางลงมาของชาวต่างชาติ

สัดส่วนมูลค่าโอนคอนโดของชาวจีนมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง จากมาตรการควบคุมการนำเงินออกนอกประเทศจีนที่เข้มงวดมากขึ้น และการตรวจสอบทุนเทาของไทย

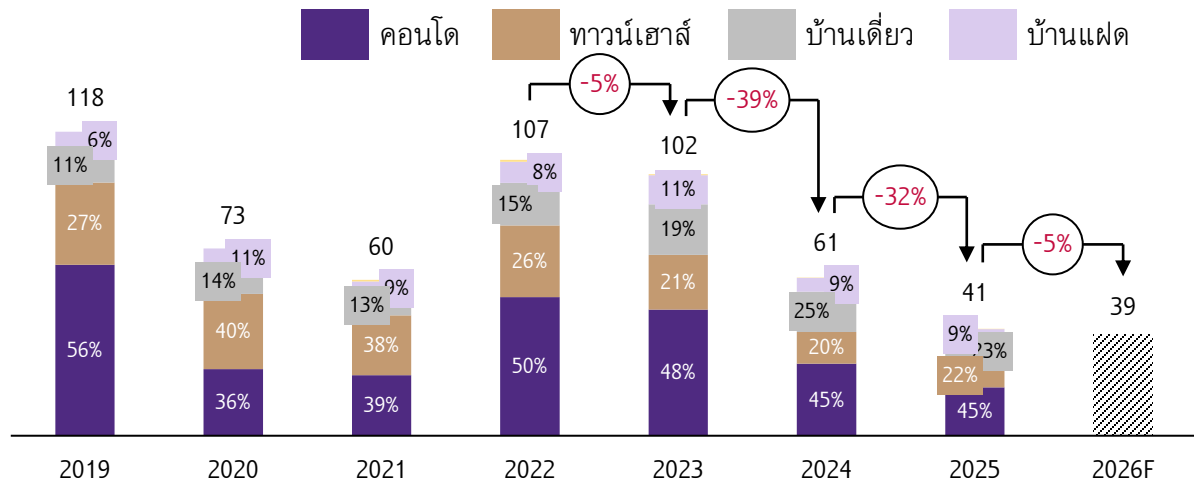
## สงครามตะวันออกกลาง

- มีแนวโน้มกระทบต่อบรรยากาศ และกำลังซื้อชาวต่างชาติโดยรวมให้ชะลอลง
- แม้สงครามมีแนวโน้มกระทบกำลังซื้อชาวต่างชาติให้ชะลอลง แต่อีกด้านอาจเป็นโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่มกำลังซื้อสูง ที่ต้องการย้ายประเทศหนีสงคราม หรือต้องการลงทุนในสินทรัพย์ปลอดภัย แต่กำลังซื้อคอนโดของชาวตะวันออกกลางมีสัดส่วนไม่มาก (1% ของมูลค่าโอนคอนโดของต่างชาติโดยรวม) โดยที่ผ่านมา ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ส่งผลให้กำลังซื้อชาวต่างชาติที่ต้องการกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงจากรัสเซีย ไต้หวัน และเมียนมา เข้ามาซื้อที่อยู่อาศัยในไทย

# ผู้ประกอบการมุ่งเน้นใช้กลยุทธ์ระบายที่อยู่อาศัยคงเหลือ และมีมาตรการเปิดโครงการใหม่ ส่งผลให้หน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 และหน่วยเหลือขายสะสมมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องเช่นกัน

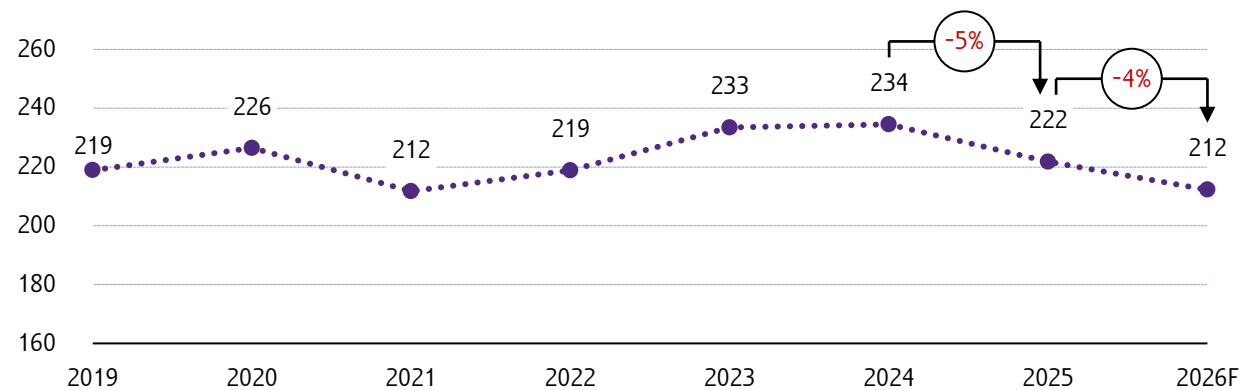
## หน่วยที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



## หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



## ผู้ประกอบการมุ่งเน้นใช้กลยุทธ์ระบายที่อยู่อาศัยคงเหลือ และมีมาตรการเปิดโครงการใหม่

- ในปี 2026 คาดว่าผู้ประกอบการจะเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลราว 39,000 หน่วย ลดลง -5%YOY โดยเป็นการหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 จากในปี 2024-2025 ที่หดตัวราว -30% ถึง -40%YOY
- ในกรณีที่สงครามยืดเยื้อ คาดว่าการเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2026 มีความเสี่ยงที่จะหดตัวลงถึง -10%YOY ซึ่งจะกระทบต่อรายได้และกระแสเงินสดของผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า

## แนวโน้มการเปิดโครงการใหม่ในระยะต่อไป

<p><b>โครงการที่มีจุดขายด้านความคุ้มค่า</b> โดยเฉพาะด้านราคาที่ไม่สามารถหาได้ในตลาด หรือราคาเทียบเท่าตลาด แต่ได้รับสิทธิประโยชน์มากกว่า</p>	<p><b>โครงการขนาดปานกลาง-เล็ก</b> ที่จำนวนหน่วยไม่มาก เช่น คอนโด Low-rise การทยอยเปิดเป็นเฟสย่อย เพื่อรักษาสภาพคล่อง และปิดการขายได้เร็ว</p>	<p><b>โครงการคอนโดเปิดใหม่</b> บางส่วนเริ่มหันมาใช้รูปแบบการเช่าซื้อ เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ ท่ามกลางข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย</p>
---	--	---

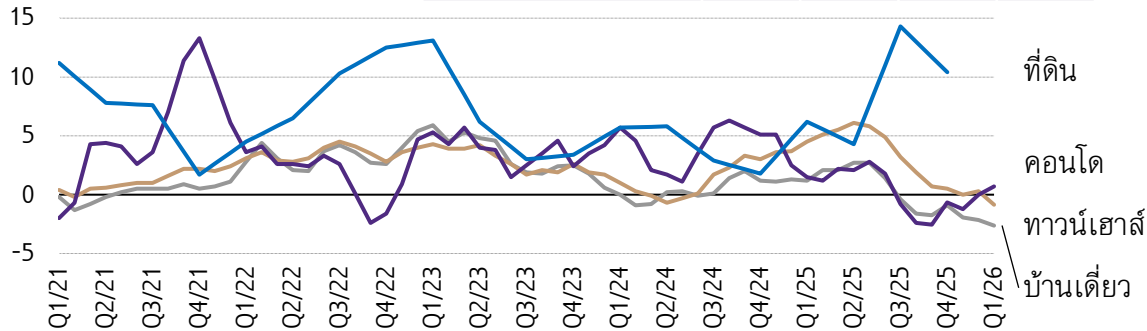
**การลดลงของอุปทานใหม่ ส่งผลให้หน่วยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2026 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 มาอยู่ที่ราว 212,000 หน่วย (-4%YOY)**

# ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยปี 2025 ปรับตัวขึ้นในระดับต่ำกว่าในอดีต ขณะที่ราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาปรับตัวเพิ่มขึ้นสูง ประกอบกับต้นทุนวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นในปี 2026 จากสงครามตะวันออกกลาง เป็นแรงกดดันต่ออัตรากำไรของผู้ประกอบการ

ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย และที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนา ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

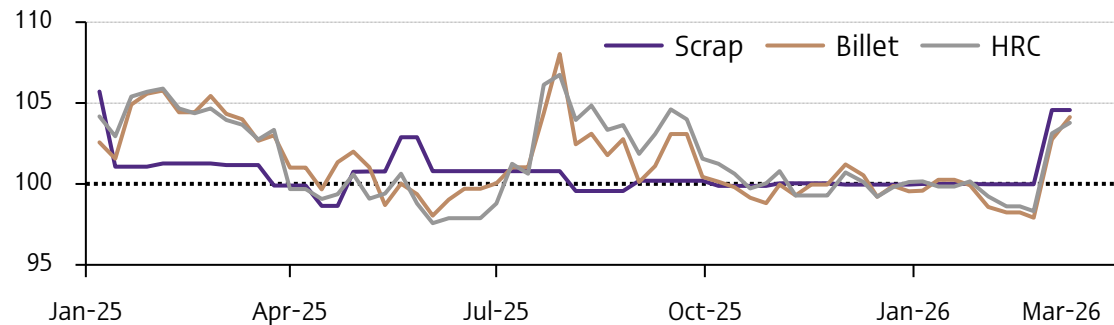
หน่วย : %YOY

	%YOY	2022	2023	2024	2025
บ้านเดี่ยว		+3.4%	+3.2%	+0.5%	+0.5%
ทาวน์เฮาส์		+3.5%	+2.8%	+1.5%	+3.4%
คอนโด		+1.9%	+3.8%	+4.1%	+0.3%
ที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนา		+8.5%	+6.3%	+4.0%	+8.8%



ดัชนีราคาเหล็กในจีน (รายสัปดาห์)

ดัชนี : ม.ค. 2026 = 100



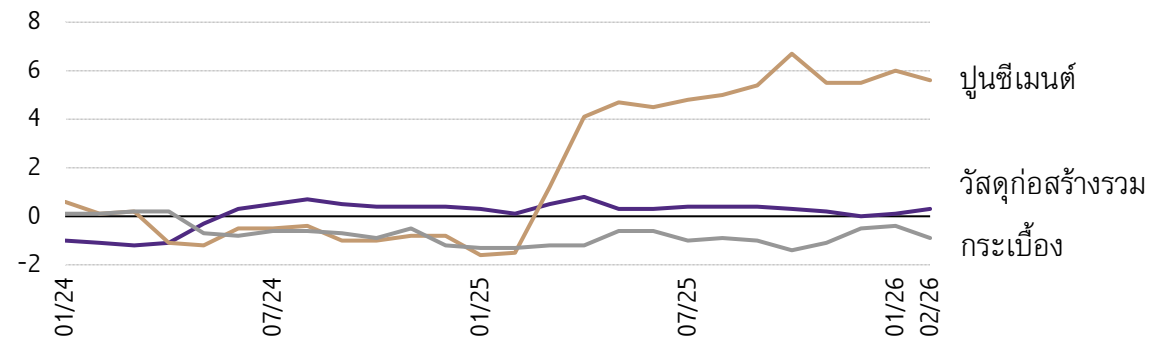
ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยปี 2025 ปรับตัวขึ้นในระดับต่ำกว่าในอดีต ขณะที่ราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาปรับตัวเพิ่มขึ้นสูง อีกทั้ง ในระยะข้างหน้า ผังเมืองใหม่ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม ยังเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ราคาที่ดินยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น

อีกทั้ง การเปิดตัวโครงการใหม่ต้องเตรียมรับมือกับภาวะต้นทุนวัสดุก่อสร้างพุ่งสูงขึ้น จากสงครามตะวันออกกลาง

- ปัจจุบันผู้ประกอบการเร่งระบายสต็อกที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นต้นทุนก่อสร้างในช่วงก่อนเกิดสงคราม จึงส่งผลให้ราคาขายและต้นทุนจะยังไม่ได้รับผลกระทบจากสงครามมากนัก
- การเปิดตัวโครงการใหม่ต้องเตรียมรับมือกับภาวะต้นทุนวัสดุก่อสร้างพุ่งสูงขึ้น จากสงครามตะวันออกกลาง ขณะที่กำลังซื้อตลาดที่อยู่อาศัยยังไม่สามารถฟื้นตัวได้ กดดันให้ผู้ประกอบการไม่สามารถปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัยได้มากนัก และกระทบต่ออัตรากำไรตามมา

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง

หน่วย : %YOY



## ผู้ประกอบการควรเร่งปรับกลยุทธ์ ทั้งระยะสั้น ที่ต้องเปิดโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง เร่งสร้างรายได้และกระแสเงินสด และบริหารต้นทุน รวมถึงในระยะยาว ที่ต้องเปิดโครงการใหม่ให้สอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภค และสร้างแบรนด์ให้เป็นผู้นำด้านที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงาน



### ระยะสั้น

**เปิดโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง** โดยเฉพาะทำเลที่ยังมีหน่วยเหลือขายสะสมสูง และการเจาะกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยและนักลงทุน ที่อาจได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ และสงครามตะวันออกกลาง เช่น ที่อยู่อาศัยราคาปานกลางลงมา ที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

#### **เร่งสร้างรายได้และกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่อง**

- ทำการตลาดขยายตลาดผู้ซื้อชาวต่างชาติที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะผู้มีกำลังซื้อสูงที่ต้องการย้ายประเทศหนีสงคราม
- ปรับโมเดลธุรกิจเพื่อบรรเทาปัญหาข้อจำกัดของกำลังซื้อในประเทศ โดยเฉพาะผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง เช่น การเช่า และการเช่าซื้อ (Rent to own)
- พิจารณาเปิดโครงการใหม่ขนาดปานกลาง-เล็ก เพื่อรักษาสภาพคล่อง และปิดการขายได้เร็ว

**สร้างความร่วมมือกับผู้รับเหมาก่อสร้างอย่างใกล้ชิด เพื่อร่วมกันบริหารต้นทุน** ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบจนถึงการก่อสร้าง เช่น กำหนดปริมาณการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างอย่างเหมาะสม ลดของเสียและความผิดพลาดจากการก่อสร้าง



### ระยะปานกลาง-ยาว

- **เปิดโครงการใหม่ที่สอดคล้องไปกับเทรนด์ของผู้บริโภค** เช่น โครงการที่ตอบโจทย์ด้าน Wellness, Longevity, การเลี้ยงสัตว์ และสังคมสูงอายุ โครงการคอนโด Ultra luxury ที่เป็น Branded residence ที่ยังมีโอกาสเจาะกลุ่มผู้มีความมั่งคั่งสูง
- **สร้างแบรนด์ให้เป็นผู้นำด้านที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงาน** เช่น ที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การติดตั้งระบบ Solar rooftop, EV charger, เทคโนโลยี Smart home ที่ช่วยประหยัดพลังงาน ร่วมมือกับสถาบันการเงินเพื่อปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงาน

# Disclaimer

This document is made by The Siam Commercial Bank Public Company Limited (“SCB”) for the purpose of providing information summary 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.



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

# ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 7 ข้อ  
เพื่อนำไปพัฒนาบทวิเคราะห์ของ  
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ  
แบบสอบถาม

# SCB EIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



- WEBSITE

[www.scbeic.com](http://www.scbeic.com)

up-to-date with email notification

- LINE OFFICIAL ACCOUNT



INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS  
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

SCB EIC

SCB ♠ EIC