

วิกฤตตลาดที่อยู่อาศัย :

Oversupply ในยุคโครงสร้างประชากรเปลี่ยน

18 มิถุนายน 2026

วิกฤตตลาดที่อยู่อาศัย : Oversupply ในยุคโครงสร้างประชากรเปลี่ยน

KEY SUMMARY

ตลาดที่อยู่อาศัยเฟื่องฟูภาวะอุปทานล้นตลาดมาอย่างต่อเนื่อง โดยกรณีที่ไม่มีที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เพิ่มเติม ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลต้องใช้เวลา 4 ปีขึ้นไปในการระบายสต็อกบ้านขึ้นจากก่อนปี 2023 ที่ใช้เวลาราว 2 ปี

- ตลาดที่อยู่อาศัยเฟื่องฟูภาวะอุปทานล้นตลาดมาอย่างต่อเนื่อง สะท้อนได้จากจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงปี 2016-2023 เฉลี่ยสูงถึง 100,647 หน่วย/ปี ขณะที่จำนวนหน่วยขายได้อยู่ระดับต่ำกว่าค่อนข้างมากเฉลี่ยอยู่ที่ 92,615 หน่วย/ปี สะท้อนถึงการพัฒนาโครงการใหม่ที่มากกว่าความต้องการซื้อจริง
- แม้ว่าในช่วงปี 2024-2025 ผู้ประกอบการจะปรับตัวโดยชะลอการเปิดโครงการใหม่ลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ลดลงมาเฉลี่ยอยู่ที่ 51,472 หน่วย/ปี แต่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยยังไม่สามารถฟื้นตัวไปตามข้อจำกัดด้านกำลังซื้อ หนี้ครัวเรือนระดับสูง รายได้ชะลอตัว และความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย อีกทั้ง ยังถูกซ้ำเติมจากค่าครองชีพที่ปรับตัวสูงขึ้นจากสงครามตะวันออกกลาง
- SCB EIC คาดว่า หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ ปลายปี 2026 จะยังคงอยู่ในระดับสูงที่ 2.13 แสนหน่วย โดยตั้งแต่ปี 2023 เป็นต้นมา กรณีที่ไม่มีที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เพิ่มเติม ต้องใช้เวลา 4 ปีขึ้นไปในการระบายสต็อก บ้านขึ้นจากก่อนปี 2023 ที่ใช้เวลาราว 2 ปี โดยพบว่าหน่วยบ้านเดี่ยวเหลือขายสะสมปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากที่ในปี 2022 คิดเป็นสัดส่วน 16% ของหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวมขึ้นมาอยู่ที่สัดส่วน 24% ของหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวมในปี 2025

นอกจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจแล้ว โครงสร้างประชากรไทยที่มีสัดส่วนประชากรวัยแรงงานลดลง มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัย

- สัดส่วนประชากรวัยแรงงานลดลง มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่ม Real demand ทั้งกลุ่ม First-jobber และกลุ่มที่เพิ่งเริ่มทำงานได้ไม่นานนัก ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก รวมถึงกลุ่มที่ทำงานมาในระยะหนึ่ง ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่สอง
- นอกจากนี้ ยังมีผลกระทบต่ออ้อม โดยสัดส่วนของประชากรวัยพึ่งพา เทียบกับประชากรวัยทำงานปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นความเสี่ยงที่ประชากรวัยแรงงานต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายเพื่อดูแลประชากรวัยสูงอายุ ส่งผลให้โอกาสในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของประชากรวัยแรงงานลดลง อีกทั้ง ทัศนคติและการวางแผนด้านการเงินของประชากรวัยแรงงานในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการ “เช่าที่อยู่อาศัย แทนการซื้อ” ก็กระทบต่อกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยเช่นกัน

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร ทั้งสัดส่วนประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้น ประชากรเกิดใหม่ลดลง รวมถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ไม่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติม กระทบตลาดที่อยู่อาศัยในต่างประเทศแล้ว โดยพัฒนาการในต่างประเทศสะท้อนโอกาส และความท้าทายที่ตลาดที่อยู่อาศัยไทยต้องเผชิญ

- **ญี่ปุ่น** : โครงสร้างประชากรที่สัดส่วนประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นำมาสู่ปรากฏการณ์บ้านว่างในญี่ปุ่น (Akiyas) ส่งผลให้ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์ขยายมาสู่การให้บริการที่อยู่อาศัยพร้อมการดูแลตลอดชีวิตอย่างครบวงจร และสร้างรายได้จากการปล่อยเช่าที่อยู่อาศัยมากขึ้น

- **จีน** : วิกฤตอสังหาริมทรัพย์ที่รุนแรงส่งผลให้ชาวจีนมีความกังวลเกี่ยวกับราคาที่อยู่อาศัยที่ลดลง และ GenZ ในเขตเมืองของจีนมีแนวโน้มยอมรับคอนโดที่อยู่อาศัยจากครอบครัว โดยผู้ประกอบการขยายมาสู่การให้บริการที่อยู่อาศัยพร้อมการดูแลตลอดชีวิตอย่างครบวงจร และยกระดับไปสู่การสร้างเมืองสำหรับผู้สูงอายุ
- **สหรัฐอเมริกา** : ผู้ประกอบการปรับโมเดลธุรกิจรับข้อจำกัดในการครอบครองที่อยู่อาศัย ทั้งรูปแบบการขยายและการขายแบบ Rent-to-Own (RTO) รวมถึงยังมีรูปแบบอื่น ๆ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ไม่ต้องการครอบครองที่อยู่อาศัย เช่น การเช่าระยะสั้นและระยะยาว สิทธิการอยู่อาศัยตลอดชีพ อีกทั้ง ตลาดประชากรสูงอายุในสหรัฐอเมริกามีขนาดใหญ่ เป็นโอกาสให้พัฒนา Senior housing หลากหลายรูปแบบ

ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับกลยุทธ์ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยเร่งขยายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ตลอดจนรับมือการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร และวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่

- **เร่งขยายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม** ด้วยการปรับโมเดลธุรกิจไปสู่รูปแบบ Rent-To-Own (RTO) เพื่อช่วยลดข้อจำกัดของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่เผชิญข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ รวมถึงการปรับรูปแบบที่อยู่อาศัยเหลือขายไปเป็นให้เช่า หรือพัฒนาโครงการใหม่ให้เช่าในรูปแบบ Serviced apartments หรือ Serviced condo โดยเฉพาะในบางทำเล เช่น ใกล้แหล่งงาน ใกล้สถานศึกษา ที่ยังมีความต้องการเช่า
- **พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยรูปแบบที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร** เช่น การออกแบบและก่อสร้างที่สามารถต่อเติมหรือดัดแปลงให้สอดคล้องกับการอยู่อาศัยเมื่อมีอายุมากขึ้น นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการในทำเลรอบนอกพื้นที่ใจกลางเมือง หรือไกลออกไป และต่างจังหวัดที่ไม่ใช่หัวเมืองเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยว ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง เนื่องจากอาจเผชิญสถานการณ์ประชากรวัยแรงงานย้ายถิ่นฐาน
- **พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเจาะตลาดผู้สูงอายุชาวต่างชาติ** ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพเติบโต และมีกำลังซื้อสูง โดยอาจนำเสนอโมเดลธุรกิจรูปแบบการเช่าระยะยาว และสิทธิการอยู่อาศัยตลอดชีพ

ภาครัฐต้องสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย ท่ามกลางการเปลี่ยนผ่านไปสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุเต็มรูปแบบ รวมถึงพิจารณาออกมาตรการรับแนวโน้ม “เช่าที่อยู่อาศัย แทนการซื้อ”

- อาจออกมาตรการจูงใจให้ภาคเอกชนลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ และบริการที่สนับสนุนการอยู่อาศัย มาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อรองรับการปรับปรุงที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ รวมถึงส่งเสริมมาตรการสินเชื่อ Reverse mortgage ให้แพร่หลาย ทั้งในรูปแบบการจูงใจและการลดข้อจำกัด เช่น การประเมินราคาที่อยู่อาศัยอย่างเหมาะสม การผนวกสิทธิการได้รับบริการดูแลผู้สูงอายุเข้ากับผลิตภัณฑ์สินเชื่อ การสร้างความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์สินเชื่อ
- อาจพิจารณาออกมาตรการกระตุ้นตลาดเช่าที่อยู่อาศัย เช่น มาตรการส่งเสริมการเช่าที่อยู่อาศัยระยะยาว มาตรการจูงใจให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย หรือผู้ครอบครองบ้านว่าง หันมาปล่อยเช่าที่อยู่อาศัยมากขึ้น ดังตัวอย่างในแคนาดา ที่มีการใช้มาตรการ Empty Homes Tax ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อกระตุ้นให้เกิดการนำบ้านว่างออกมาปล่อยเช่ามากขึ้น และส่งผลให้บ้านว่างในแวนคูเวอร์ลดลงถึง 25% ซึ่งจะเป็นการนำทรัพยากรที่อยู่อาศัยมาใช้ให้เกิดประโยชน์ และสร้างเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ

ตลาดที่อยู่อาศัยเพชฌฆาตจะอุปทานตลาดมาอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มถูกซ้ำเติมจากโครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลง

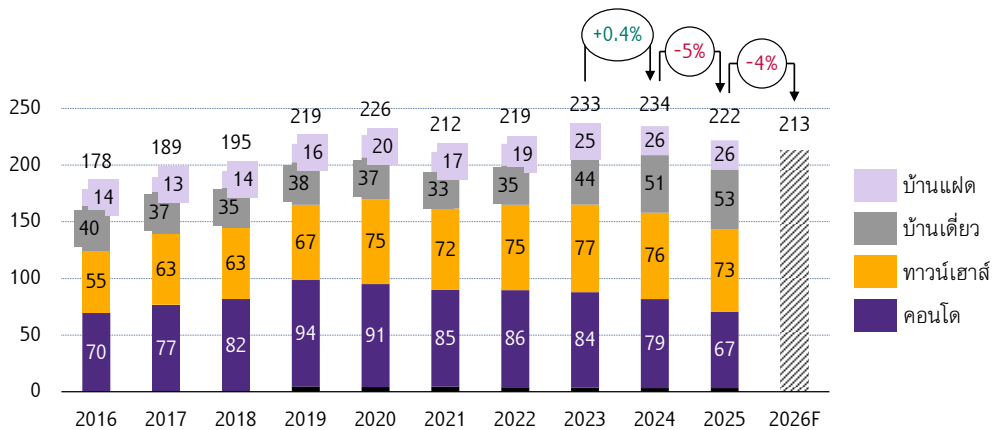
ตลาดที่อยู่อาศัยเพชฌฆาตจะอุปทานตลาดมาอย่างต่อเนื่อง โดยกรณีที่มีที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เพิ่มเติม ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลต้องใช้เวลา 4 ปีขึ้นไปในการระบายสต็อก นานขึ้นจากก่อนปี 2023 ที่ใช้เวลาราว 2 ปี ในช่วงปี 2016-2023 การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อยู่ในระดับสูง โดยหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเฉลี่ยสูงถึง 100,647 หน่วย/ปี ขณะที่จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ยังอยู่ระดับต่ำกว่าหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ค่อนข้างมากเฉลี่ยอยู่ที่ 92,615 หน่วย/ปี สะท้อนถึงการพัฒนาโครงการที่มากกว่าความต้องการซื้อจริง

แม้ว่าในช่วงปี 2024-2025 ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยจะปรับตัวโดยชะลอการเปิดโครงการใหม่ลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ลดลงมาเฉลี่ยอยู่ที่ 51,472 หน่วย/ปี แต่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยยังไม่สามารถฟื้นตัวไปตามข้อจำกัดด้านกำลังซื้อ หนี้ครัวเรือนระดับสูง รายได้ชะลอตัว และความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย อีกทั้ง ยังถูกซ้ำเติมจากค่าครองชีพที่ปรับตัวสูงขึ้นจากสงครามตะวันออกกลาง ที่กดดันให้กำลังซื้อที่อยู่อาศัยฟื้นตัวช้าออกไป ส่งผลให้การดูดซับที่อยู่อาศัยออกจากตลาดเป็นไปได้ช้า และที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง

SCB EIC คาดว่า หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ ปลายปี 2026 จะยังคงอยู่ในระดับสูงที่ 2.13 แสนหน่วย โดยตั้งแต่ปี 2023 เป็นต้นมา กรณีที่ไม่มีที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เพิ่มเติม ต้องใช้เวลา 4 ปีขึ้นไปในการระบายสต็อก นานขึ้นจากก่อนปี 2023 ที่ใช้เวลาราว 2 ปี โดยพบว่าหน่วยบ้านเดี่ยวเหลือขายสะสมปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากที่ในปี 2022 คิดเป็นสัดส่วน 16% ของหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวม ขึ้นมาอยู่ที่สัดส่วน 24% ของหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวม ในปี 2025

รูปที่ 1 : หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย

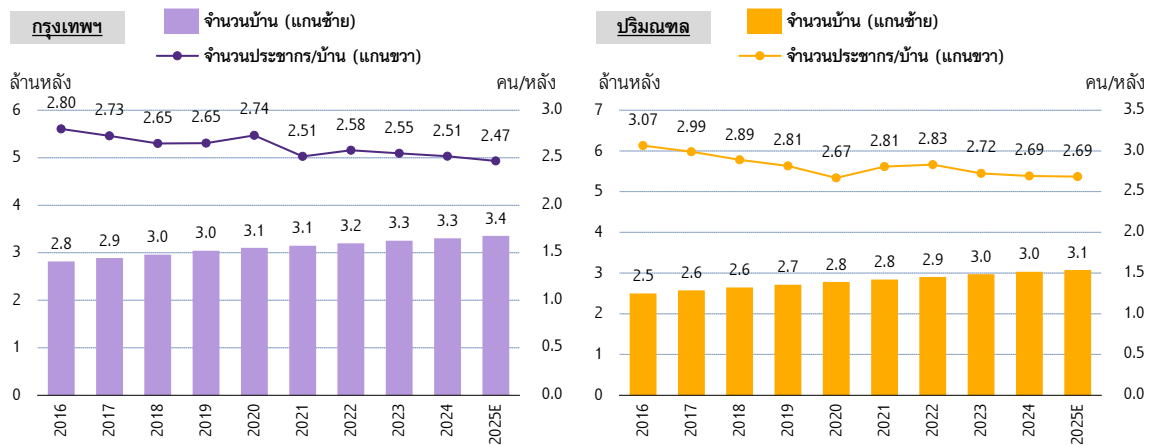


ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ AREA

นอกจากนี้ ข้อมูลจาก REIC ระบุว่า ในไตรมาสที่ 1 ปี 2024 มีหน่วยที่อยู่อาศัยประกาศขายทั่วประเทศอยู่ที่ราว 1.25 แสนหน่วย และมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแตะระดับ 2.26 แสนหน่วยในไตรมาสที่ 4 ปี 2025 หรือในระยะ 2 ปีที่ผ่านมา หน่วยที่อยู่อาศัยประกาศขายเพิ่มขึ้นถึง 1.8 เท่า สะท้อนอุปทานของที่อยู่อาศัยมือสองในตลาดจำนวนมาก ซึ่งจะเป็นข้อจำกัดในการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในระยะข้างหน้า

จำนวนประชากรต่อจำนวนบ้านมีแนวโน้มลดลงทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยจำนวนประชากรต่อจำนวนบ้านในกรุงเทพฯ ในปี 2016 อยู่ที่ 2.80 คน/หลัง ลดลงมาอยู่ที่ 2.47 คน/หลังในปี 2025 สำหรับในปริมณฑลก็เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับในกรุงเทพฯ โดยจำนวนประชากรต่อจำนวนบ้านในปี 2016 อยู่ที่ 3.07 คน/หลัง ลดลงมาอยู่ที่ 2.69 คน/หลังในปี 2025 ทั้งนี้จำนวนประชากรต่อจำนวนบ้านที่ลดลงสะท้อนแนวโน้มขนาดครัวเรือนที่เล็กลงจากหลายปัจจัย เช่น อัตราการเกิดที่ลดลง การอยู่อาศัยแบบครอบครัวเดี่ยว อย่างไรก็ตาม จำนวนประชากรต่อจำนวนบ้านที่ลดลง สวนทางกับจำนวนบ้านที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง สะท้อนความเสี่ยงในการเข้าสู่ภาวะอึมตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า

รูปที่ 2 : จำนวนบ้าน และจำนวนประชากร/บ้าน ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล



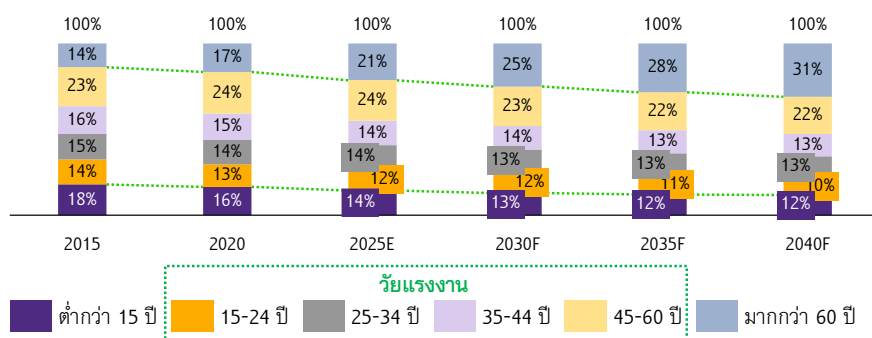
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของกระทรวงมหาดไทย และสำนักงานสถิติแห่งชาติ

ในระยะที่ผ่านมา จำนวนประชากรเกิดใหม่ในไทยลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2024 จำนวนประชากรอายุต่ำกว่า 15 ปีลดลงมาอยู่ที่ 9.6 ล้านคน จากจำนวน 11.7 ล้านคนในปี 2014 หรือคิดเป็นอัตราการหดตัวที่ -2% CAGR ขณะที่จำนวนประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้น โดยในปี 2024 จำนวนประชากรอายุมากกว่า 60 ปี เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 12.6 ล้านคน จากจำนวน 8.4 ล้านคนในปี 2014 หรือคิดเป็นอัตราการขยายตัวที่ 4% CAGR

ทั้งนี้การหดตัวของประชากรเกิดใหม่อย่างต่อเนื่องส่งผลให้สัดส่วนประชากรวัยแรงงานลดลง โดยในปี 2025 สัดส่วนประชากรวัยแรงงาน หรือประชากรอายุ 15-60 ปีอยู่ที่ 64% ของจำนวนประชากรไทยโดยรวม ลดลงจากในปี 2015 ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 68% ของจำนวนประชากรไทยโดยรวม และคาดว่าจะลดลงต่อเนื่องคิดเป็นสัดส่วน 58% ของจำนวนประชากรไทยโดยรวมในปี 2040

รูปที่ 3 : โครงสร้างประชากรไทย จำแนกตามอายุ

หน่วย : %



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของกระทรวงมหาดไทย และ United Nations

โครงสร้างประชากรไทยที่มีสัดส่วนประชากรวัยแรงงานลดลง มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่ม Real demand ให้ลดลงตามไปด้วย ประชากรวัยแรงงานเป็นกำลังสำคัญที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งกลุ่ม First-jobber และกลุ่มที่เพิ่งเริ่มทำงานได้ไม่นานนัก ที่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกเป็นของตนเอง และกลุ่มที่ทำงานมาในระยะหนึ่งแล้ว ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่สอง ทั้งในทำเลรอบ ๆ พื้นที่ใจกลางเมืองที่ตอบโจทย์ด้านความสะดวกต่อการเดินทาง หรือใกล้ที่ทำงาน รวมถึงในทำเลรอบนอกเพื่อรองรับการขยายครอบครัว โดยประชากรวัยแรงงานมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยสูงกว่าช่วงวัยอื่น ๆ เนื่องจากเป็นวัยที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ และเข้าถึงสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ดังนั้น แนวโน้มจำนวนประชากรวัยแรงงานที่ลดลง จึงส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง หรือกลุ่ม Real demand ให้ลดลงตามไปด้วย จึงกล่าวได้ว่า นอกจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจแล้ว โครงสร้างประชากรไทยที่มีสัดส่วนประชากรวัยแรงงานลดลง มีแนวโน้มซ้ำเติมภาวะอุปทานล้นตลาดของตลาดที่อยู่อาศัย

นอกจากนี้ ยังมีผลกระทบทางอ้อม โดยสัดส่วนของประชากรวัยพึ่งพา เกี่ยวกับประชากรวัยทำงาน **ปรับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง** เป็นความเสี่ยงที่ประชากรวัยแรงงานต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายเพื่อดูแล **ประชากรวัยสูงอายุ** ส่งผลให้โอกาสในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของประชากรวัย **แรงงานลดลง** ในปี 2014 อัตราส่วนการพึ่งพา (Dependency ratio) ของประชากรไทย¹ อยู่ที่ 39% และปรับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่องมาอยู่ที่ 41% ในปี 2024 ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของจำนวนประชากรสูงอายุ สะท้อนแนวโน้มประชากรวัยแรงงานต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเพื่อดูแลประชากรวัยสูงอายุ ส่งผลให้กำลังซื้อของวัยแรงงานลดลง และโอกาสในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของประชากรวัยแรงงานลดลงตามไปด้วย

อีกทั้ง วิถีชีวิต กศคนคิ และการวางแผนด้านการเงินของประชากรวัยแรงงานในกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่เปลี่ยนแปลงไป ก็กระทบต่อกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยเช่นกัน โดยเฉพาะแนวโน้มความต้องการ “เช่าที่อยู่อาศัย แทนการซื้อ” มากขึ้น จากสาเหตุต่าง ๆ เช่น ต้องการอยู่ในทำเลที่ตอบโจทย์ด้านความสะดวกต่อการเดินทาง หรือใกล้ที่ทำงาน ยังไม่มั่นใจในทำเลที่จะอยู่อาศัยในระยะยาว ไม่ชอบอยู่อาศัยที่เดิมมานาน ๆ ไม่ต้องการแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมที่อยู่อาศัย อีกทั้ง การวางแผนด้านการเงินและลงทุนของวัยแรงงานในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะการเปิดรับทางเลือกในการลงทุนในสินทรัพย์อื่น ๆ ที่หลากหลาย ขณะที่ราคาที่อยู่อาศัยมีสองไม่ได้ปรับตัวสูงขึ้นมากนัก และข้อจำกัดในการปรับขึ้นค่าเช่าที่อยู่อาศัยจากการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาดปล่อยเช่าที่อยู่อาศัย ทำให้แรงดึงดูดในการลงทุนในที่อยู่อาศัยจากวัยแรงงานในกลุ่มคนรุ่นใหม่ลดลง

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร กระทบตลาดที่อยู่อาศัยในต่างประเทศแล้ว โดยพัฒนาการในต่างประเทศสะท้อนโอกาสและความท้าทายที่ตลาดที่อยู่อาศัยไทยต้องเผชิญ

ญี่ปุ่น : โครงสร้างประชากรที่สัดส่วนประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นำมาสู่ปรากฏการณ์บ้านว่างในญี่ปุ่น (Akiyas) ในปี 2024 ญี่ปุ่นมีประชากรอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไปคิดเป็นสัดส่วนราว 30% ของประชากรโดยรวม นับเป็นสังคมผู้สูงอายุระดับสุดยอด (Super-Aged Society)² โดยญี่ปุ่นเป็นสังคมผู้สูงอายุระดับสุดยอดมาตั้งแต่ปี 2005

¹ อัตราส่วนการพึ่งพา คือ สัดส่วนของประชากรวัยพึ่งพา (อายุ 0-14 ปี และอายุ 65 ปีขึ้นไป) เทียบกับประชากรวัยทำงาน (อายุ 15-64 ปี)

² มีประชากรอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไป สัดส่วนมากกว่าหรือเท่ากับ 20% ของประชากรโดยรวม

จากอายุขัยของประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น ขณะที่อัตราการเกิดใหม่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้กระทรวงกิจการภายในและการสื่อสารของญี่ปุ่น ระบุว่า ในปี 2023 มีจำนวนบ้านว่างในญี่ปุ่นราว 9 ล้านหลัง คิดเป็นสัดส่วน 14% ของที่อยู่อาศัยในญี่ปุ่นโดยรวมเพิ่มขึ้นจากในปี 2018 ซึ่งมีบ้านว่างราว 8.5 ล้านหลัง โดยนอกจากสาเหตุโครงสร้างประชากรที่สัดส่วนประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแล้ว จำนวนบ้านว่างที่เพิ่มสูงขึ้นในญี่ปุ่นยังมาจากสาเหตุอื่น ๆ ประกอบกัน เช่น ประชากรวัยแรงงานย้ายถิ่นฐานไปทำงานในพื้นที่เมือง ต้นทุนการซื้อหรือเช่าหรือซ่อมแซมที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับสูง การโอนกรรมสิทธิ์และมรดกที่อยู่อาศัยของญี่ปุ่นมีความซับซ้อนและค่าใช้จ่ายสูง

สถานการณ์จำนวนบ้านว่างที่เพิ่มสูงขึ้นในญี่ปุ่น ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในชนบทปรับตัวลดลง และรัฐบาลญี่ปุ่นดำเนินมาตรการต่าง ๆ เช่น ก่อตั้ง Akiya Bank ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่จับคู่ระหว่างบ้านว่าง และผู้ที่อยากย้ายเข้ามาอยู่ให้สามารถเช่าหรือซื้อที่อยู่อาศัยได้สะดวกขึ้น การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับเจ้าของที่อยู่อาศัยที่ปรับปรุงบ้านว่างเพื่อขายหรือให้เช่า การให้เงินอุดหนุนผู้ที่ย้ายกลับไปอยู่บ้านเกิดหรือในชนบท การปรับปรุงระบบมรดกและทะเบียนที่ดินเพื่อแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยที่ไม่มีเจ้าของ

ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในญี่ปุ่นปรับกลยุทธ์ ขยายมาสู่การให้บริการที่อยู่อาศัย พร้อมการดูแลตลอดชีวิตอย่างครบวงจร และสร้างรายได้จากการปล่อยเช่าที่อยู่อาศัยมากขึ้น

โดยนอกจากการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เอื้อต่อการอยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เช่น การออกแบบที่อยู่อาศัยแบบ Universal design การพัฒนาระบบเทคโนโลยี Smart home เพื่อผู้สูงอายุแล้ว ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยยังมีการร่วมมือเป็นพันธมิตรกับธุรกิจบริการต่าง ๆ เช่น บริการดูแลผู้สูงอายุ บริการด้านการแพทย์ บริการทำงานบ้าน ดูแลสัตว์เลี้ยง จัดกิจกรรม อย่างการออกกำลังกาย และดนตรี กล่าวคือเป็นการขายที่อยู่อาศัย พร้อมการดูแลตลอดชีวิตอย่างครบวงจร

นอกจากนี้ ขนาดครอบครัวในญี่ปุ่นที่มีแนวโน้มเล็กลง เช่น คู่แต่งงานที่มีลูกคนเดียวหรือไม่มีลูก การอยู่อาศัยคนเดียวมากขึ้น ส่งผลให้ความจำเป็นหรือแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของคนญี่ปุ่นลดลง อีกทั้ง รูปแบบความต้องการที่อยู่อาศัยยังเปลี่ยนแปลงไป โดยที่อยู่อาศัยรูปแบบบ้านหรืออะพาร์ตเมนต์ขนาดเล็กสำหรับ 1-2 คน รวมถึงที่อยู่อาศัยประเภทแบ่งปันพื้นที่ใช้สอยร่วมกันเป็นที่ต้องการจากผู้เช่ามากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์จากการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย มาสู่การสร้างรายได้ประจำ (Recurring income) จากการปล่อยเช่าที่อยู่อาศัยในรูปแบบดังกล่าวมากขึ้น

จีน : วิกฤตอสังหาริมทรัพย์ที่รุนแรงส่งผลให้ชาวจีนมีความกังวลเกี่ยวกับราคาที่อยู่อาศัยที่ลดลง

และ Gen Z ในเขตเมืองของจีนมีแนวโน้มรอรับมรดกที่อยู่อาศัยจากครอบครัว ตั้งแต่ปี 2021 เป็นต้นมา จีนเผชิญวิกฤตอสังหาริมทรัพย์รุนแรงในระดับที่ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลง และยังไม่สามารถระบายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในตลาดจำนวนมากได้ในปัจจุบัน โดยผลสำรวจผู้บริโภคชาวจีนในปี 2025 จาก Mckinsey and Company ระบุว่า 36% ของผู้ตอบแบบสอบถามมีความวิตกกังวลด้านความมั่นคงด้านการงาน และโดยภาพรวมผู้บริโภคชาวจีนยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย จากความกังวลด้านความไม่แน่นอนทางการเงิน และการครอบครองที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าลดลง³ นอกจากนี้ กลุ่ม Gen Z ในเขตเมืองให้ความสำคัญกับการใช้จ่ายด้านการรับประทานอาหารนอกบ้าน ความบันเทิง และการใส่ใจสุขภาพมากกว่าผู้บริโภคกลุ่มอื่น ๆ โดยมีแนวโน้มที่จะรอรับมรดกที่อยู่อาศัยจากครอบครัว จึงไม่ต้องเผชิญภาวะการผ่อนสินเชื่อที่อยู่อาศัย หรือกังวลเกี่ยวกับวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังเกิดขึ้นในปัจจุบัน⁴ กล่าวได้ว่าตลาดที่อยู่อาศัยในจีนกำลังเผชิญความท้าทายด้านกำลังซื้อ ทั้งความกังวลด้านความไม่แน่นอนทางการเงิน ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าลดลง รวมถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ซึ่งกำลังสำคัญที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนตลาดที่อยู่อาศัย ไม่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติม

³ Chinese consumption amid the new reality โดย Mckinsey and Company

⁴ Getting Granular: In Search of Pockets of Growth in China โดย Mckinsey and Company

อีกทั้ง การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรในจีนที่จำนวนประชากรเกิดใหม่ลดลง และมีจำนวนประชากรสูงอายุมากขึ้น ยังสะท้อนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมที่จำกัดเช่นกัน โดยในปี 2024 จีนมีจำนวนประชากรอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไปราว 206.6 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วน 15% ของประชากรโดยรวม เพิ่มขึ้นจากในปี 2014 ที่คิดเป็นสัดส่วน 10% ของประชากรโดยรวม โดยปัจจุบัน ถือว่าจีนเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged society)⁵

ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในจีนขยายมาสู่การให้บริการที่อยู่อาศัยพร้อมการดูแลตลอด

ชีวิตอย่างครบวงจร และยกระดับไปสู่การสร้างเมืองสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีการสร้างความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับธุรกิจต่าง ๆ เช่น บริการด้านการแพทย์ บริการดูแลผู้สูงอายุ นอกจากนี้ ยังพบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจประกันชีวิตในจีนก็ขยายธุรกิจมาสู่การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยผนวกโครงการที่อยู่อาศัย บริการดูแลผู้สูงอายุ โรงพยาบาล และบริการประกันชีวิตเข้าด้วยกัน กล่าวคือเป็นการสร้าง Ecosystems สำหรับการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุในระยะยาว โดยใช้จุดแข็งด้านการมีฐานลูกค้าในธุรกิจประกันชีวิตอยู่แล้ว ต่อ ยอดมาสู่การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

สหรัฐอเมริกา : ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในสหรัฐอเมริกาปรับโมเดลธุรกิจ

รับข้อจำกัดในการครอบครองที่อยู่อาศัย ที่อยู่อาศัยในสหรัฐอเมริกามีการปรับขึ้นราคาในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง โดย Federal Housing Finance Agency (FHFA) House Price Index ณ สิ้นปี 2025 ปรับตัวขึ้นราว 2 เท่าจากในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา นับเป็นข้อจำกัดด้านการครอบครองที่อยู่อาศัยในสหรัฐอเมริกา และส่งผลให้โมเดลธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในสหรัฐอเมริกามีทั้งรูปแบบการขายขาด และการขายแบบ Rent-To-Own (RTO) ⁶ รวมถึงยังมีรูปแบบอื่นๆ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ไม่ต้องการครอบครองที่อยู่อาศัย เช่น การเช่าระยะสั้นและระยะยาว สิทธิการอยู่อาศัยตลอดชีพ

ตลาดประชากรสูงอายุมีขนาดใหญ่ เป็นโอกาสให้พัฒนา Senior housing หลากหลายรูปแบบ

ในปี 2024 สหรัฐอเมริกามีจำนวนประชากรอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไปราว 61 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วน 18% ของประชากรโดยรวม เพิ่มขึ้นจากในปี 2014 ที่คิดเป็นสัดส่วน 14% ของประชากรโดยรวม เป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการ Senior housing หลากหลายรูปแบบ โดยตลาด Senior housing ในสหรัฐอเมริกาในปี 2025 มีมูลค่าราว 9.44 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ และคาดการณ์ว่าจะแตะ 1.33 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี 2033 หรือมีอัตราการขยายตัวในช่วงปี 2026-2033 ที่ 4.5% CAGR⁷

⁵ มีประชากรอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไป สัดส่วนมากกว่าหรือเท่ากับ 14% ของประชากรโดยรวม

⁶ เป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยแต่ยังไม่พร้อมด้านเครดิตหรือเงินดาวน์ โดยผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเริ่มจากการเช่าก่อน แล้วมีสิทธิในการซื้อที่อยู่อาศัยหลังนั้นในอนาคตตามราคาที่กำหนดไว้ โดยนำค่าเช่าที่จ่ายรายเดือนสะสมเป็นเครดิตนำไปหักตอนซื้อที่อยู่อาศัยได้

⁷ ข้อมูลจาก Grand View Research

รูปที่ 4 : รูปแบบโครงการ Senior housing ในสหรัฐอเมริกา

รูปแบบโครงการ	ลักษณะโครงการ
Active Adult	<ul style="list-style-type: none"> • เป็น Community เจาะกลุ่มอายุ 55 ปีขึ้นไป • เน้นไลฟ์สไตล์ และกิจกรรมต่างๆ เช่น เข้าสังคม ออกกำลังกาย สันทนาการ • ไม่มีบริการดูแลทางการแพทย์
Independent Living	<ul style="list-style-type: none"> • เป็น Community เจาะกลุ่มผู้สูงอายุที่ยังสามารถดูแลตัวเองได้ • มีบริการพื้นฐาน เช่น สันทนาการ บริการอาหาร แม่บ้าน • ไม่มีบริการดูแลทางการแพทย์
Assisted Living	<ul style="list-style-type: none"> • เป็น Community เจาะกลุ่มผู้สูงอายุที่ยังมีความอิสระ แต่ต้องการความช่วยเหลือบางส่วนในกิจวัตรประจำวัน เช่น อาบน้ำ รับประทานอาหาร จัดยา • มีเจ้าหน้าที่ดูแลตลอดวัน โดยเน้นความสมดุลระหว่างความเป็นอิสระและการดูแล
Memory Care	<ul style="list-style-type: none"> • เป็น Community หรือหน่วยดูแลเฉพาะสำหรับผู้สูงอายุที่มีความจำเสื่อม / สมองเสื่อม / อัลไซเมอร์ • มักเป็นส่วนหนึ่งของ Assisted Living หรือ Stand-alone facility • มีบริการดูแลทางการแพทย์ 24 ชั่วโมง โดยเจ้าหน้าที่ที่มีทักษะเฉพาะ
Skilled Nursing	<ul style="list-style-type: none"> • เป็นสถานพยาบาลผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลทางการแพทย์ต่อเนื่อง (24/7 skilled nursing care) เทียบเท่าโรงพยาบาลขนาดเล็ก เช่น ผู้ที่ต้องใช้เครื่องมือแพทย์ ฟันฟูหลังผ่าตัด ฟันฟูสมรรถภาพ ดูแลรักษาแผล รักษาโรคเรื้อรัง • มีบริการดูแลทางการแพทย์ 24 ชั่วโมง
Continuing Care Retirement Community/Life Plan Community	<ul style="list-style-type: none"> • เป็น Community ที่เป็นระบบการดูแลต่อเนื่องครบวงจร ตั้งแต่ Independent Living, Assisted Living, Memory Care, Skilled Nursing • ผู้สูงอายุสามารถย้ายตามระดับความต้องการของการดูแลเมื่ออายุมากขึ้น ซึ่งสามารถบริหารจัดการล่วงหน้าได้ โดยไม่ต้องย้ายออกจาก Community • สัญญาแบบ Life Care Contract / Lifetime Lease

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ CBRE

ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยของไทยต้องเร่งปรับกลยุทธ์ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยเร่งระบายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ตลอดจนรับมือกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร และวิถีชีวิตของ คนรุ่นใหม่

กล่าวได้ว่าตลาดที่อยู่อาศัยเชิงคุณภาพจะอุปทานล้นตลาดมาอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับผลกระทบจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจ และมีแนวโน้มถูกซ้ำเติมจากโครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลง โดยจำนวนประชากรวัยแรงงานลดลง ขณะที่จำนวนประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้น ประกอบกับวิถีชีวิตและทัศนคติของประชากรกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไป ก็กระทบต่อกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยเช่นกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยต้องเร่งปรับกลยุทธ์ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ดังนี้

1) เร่งระบายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ด้วยการปรับโมเดลธุรกิจที่ช่วยลดข้อจำกัดของผู้ซื้อที่อยู่

อาศัย รวมถึงตอบโจทย์ความต้องการเช่า นอกจากการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายขาดแล้ว ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอาจลดที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ด้วยการขยายโมเดลธุรกิจที่อยู่อาศัยไปสู่รูปแบบ Rent-To-Own เพื่อช่วยลดข้อจำกัดของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่อาจยังเผชิญข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงการปรับรูปแบบที่อยู่อาศัยเหลือขายไปเป็นให้เช่าในรูปแบบ Serviced apartments หรือ Serviced condo โดยเฉพาะในบางทำเล เช่น ใกล้แหล่งงาน ใกล้สถานศึกษา ที่ยังมีความต้องการเช่าจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น ต้องการอยู่ในทำเลที่ตอบโจทย์ด้านความสะดวกต่อการเดินทาง หรือใกล้ที่ทำงาน ยังไม่มั่นใจในทำเลที่จะอยู่อาศัยในระยะยาว เพื่อสร้างกระแสเงินสด และรายได้ประจำให้กับธุรกิจ

2) พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบที่ตอบโจทย์ความต้องการ และสอดคล้องไปกับการ

เปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร เช่น ขนาดที่อยู่อาศัยและฟังก์ชันที่เหมาะสมต่อครอบครัวขนาดเล็ก การออกแบบและก่อสร้างที่มีความยืดหยุ่นต่อการปรับเปลี่ยนได้ตามช่วงวัยของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยสามารถต่อเติมหรือดัดแปลงให้สอดคล้องกับการอยู่อาศัยเมื่อมีอายุมากขึ้น คำนี้ถึงการส่งมอบต่อที่อยู่อาศัยเป็นมรดกสำหรับคนในครอบครัว มีบริการที่สนับสนุนการอยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในทำเลรอบนอกพื้นที่ใจกลางเมือง หรือไกลออกไป และต่างจังหวัด โดยเฉพาะในจังหวัดที่ไม่ใช่หัวเมืองเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยว ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง เนื่องจากอาจเผชิญสถานการณ์ประชากรวัยแรงงานย้ายถิ่นฐานไปทำงานในจังหวัดอื่น ๆ ที่จะนำมาสู่สถานการณ์บ้านว่าง กระทั่งต่อทั้งความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง และความต้องการลงทุน นอกจากนี้ ในส่วนของโครงการที่เจาะกลุ่มนักลงทุนเป็นหลัก ยังต้องพิจารณานักลงทุนกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่แรงดึงดูดในการลงทุนในที่อยู่อาศัยอาจลดลง

3) แม้อายุตลาดผู้สูงอายุที่มีกำลังซื้อในไทยยังจำกัด แต่ยังมีโอกาสพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย

สำหรับผู้สูงอายุ เจาะตลาดผู้สูงอายุชาวต่างชาติกลุ่มที่มีศักยภาพ ปัจจุบันโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุกระจายตัวในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ อโยธยา ประจวบคีรีขันธ์ ภูเก็ต โดยมีรูปแบบโครงการหลากหลาย เช่น วิลล่า บ้านเดี่ยว คอนโด โครงการ Mixed-use อย่างไรก็ดี หากพิจารณาตลาดผู้สูงอายุที่มีกำลังซื้อในไทย จะพบว่าขนาดตลาดยังเล็ก โดยผลสำรวจประชากรสูงอายุไทยปี 2024 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ระบุว่าสัดส่วนผู้สูงอายุที่มีรายได้มากกว่า 300,000 บาท/ปี หรือมากกว่า 25,000 บาท/เดือนอยู่ที่ราว 7% ของจำนวนประชากรสูงอายุโดยรวม และสัดส่วนผู้สูงอายุที่ระบว่ามีเงินเหลือเก็บจากรายได้ที่ได้รับอยู่ที่ราว 6% ของจำนวนประชากรสูงอายุโดยรวม จึงกล่าวได้ว่า ขนาดตลาดผู้สูงอายุที่มีกำลังซื้อในไทยยังจำกัด

อย่างไรก็ดี จากจำนวนประชากรสูงอายุชาวต่างชาติที่เพิ่มขึ้น และไทยเป็นหนึ่งในประเทศเป้าหมายที่ประชากรสูงอายุชาวต่างชาติสนใจเลือกมาใช้ชีวิต ก็ยังเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเจาะตลาดผู้สูงอายุชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพเติบโต และมีกำลังซื้อสูง โดยอาจนำเสนอโมเดลธุรกิจรูปแบบการเช่าระยะยาว และสิทธิการอยู่อาศัยตลอดชีพ

ภาครัฐต้องสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย ท่ามกลางการเปลี่ยนผ่านไปสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุเต็ม

รูปแบบ หรือระดับสุดยอด (Super-aged society) ในระยะข้างหน้า โดยอาจออกมาตรการจูงใจให้ภาคเอกชนลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ และบริการที่สนับสนุนการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ ที่สามารถรองรับผู้สูงอายุได้ในวงกว้าง นอกจากนี้ ภาครัฐอาจออกมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อรองรับการปรับปรุงที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุมารวมถึงส่งเสริมมาตรการสินเชื่อ Reverse mortgage ให้แพร่หลาย ทั้งในรูปแบบการจูงใจและการลดข้อจำกัด เช่น การประเมินราคาที่อยู่อาศัยอย่างเหมาะสม การผนวกสิทธิการได้รับบริการดูแลผู้สูงอายุเข้ากับผลิตภัณฑ์สินเชื่อ การสร้างความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์สินเชื่อ โดยอาจเริ่มต้นเจาะผู้สูงอายุกลุ่มที่มีศักยภาพ เช่น กลุ่มที่ไม่มีทายาท กลุ่มที่มีที่อยู่อาศัยในทำเลรอบ ๆ พื้นที่ใจกลางเมือง เพื่อเป็นจุดเริ่มต้นและกระตุ้นตลาดสินเชื่อ Reverse mortgage ให้ขยายตัวมากขึ้น

นอกจากนี้ ท่ามกลางแนวโน้ม “เช่าที่อยู่อาศัย แทนการซื้อ” มากขึ้นของประชากรวัยแรงงาน ภาครัฐ

อาจพิจารณาออกมาตรการกระตุ้นตลาดเช่าที่อยู่อาศัยควบคู่กันไป เช่น มาตรการส่งเสริมการเช่าที่อยู่อาศัยระยะยาว มาตรการจูงใจให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย หรือผู้ครอบครองบ้านว่าง หันมาปล่อยเช่าที่อยู่อาศัยมากขึ้น ดังตัวอย่างในแคนาดา ที่มีการใช้มาตรการ Empty Homes Tax ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อกระตุ้นให้เกิดการนำบ้านว่างออกมาปล่อยเช่ามากขึ้น ทั้งนี้จากรายงาน OECD Tax Policy Studies : Housing Taxation in OECD Countries ระบุว่า ผลของ

มาตรการ Empty Homes Tax หนุนให้มีบ้านว่างในแวนคูเวอร์ถูกนำออกมาปล่อยเช่ามากขึ้น และบ้านว่างในแวนคูเวอร์ลดลงถึง 25% ซึ่งจะเป็นการนำทรัพยากรที่อยู่อาศัยมาใช้ให้เกิดประโยชน์ และสร้างเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ

บทวิเคราะห์โดย... <https://www.scbeic.com/th/detail/product/housing-market-crisis-180626>

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

กัญญารัตน์ กาญจนวิสุทธ์ (kanyarat.kanjanavisut@scb.co.th)

นักวิเคราะห์อาวุโส

INDUSTRY ANALYSIS

ดร.ยรรยง ไทยเจริญ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานวิจัยเศรษฐกิจและความยั่งยืน ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (SCB EIC)

ปราณีดา ศยามานนท์

ผู้อำนวยการ ผู้บริหารฝ่าย Industry Analysis

กัญญารัตน์ กาญจนวิสุทธ์

นักวิเคราะห์อาวุโส

เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ

นักวิเคราะห์อาวุโส

วรรณโกมล สุภาชาติ

นักวิเคราะห์อาวุโส



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 7 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนาบทวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม



“Economic and business intelligence for effective decision making”



ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก

สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด

การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต

ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



พ็อดคาสต์วิเคราะห์

ทิศทางธุรกิจไทยจนวิสุทธ์

ฉบับเศรษฐกิจดิจิทัล

Stay connected

Find us at



@scbeic | 

www.scbeic.com