

SCB EIC Real estate survey 2026 **EP 1**

เจาะโอกาสปรับตัวของตลาดที่อยู่อาศัย
ผ่าน 5 ประเด็นสำคัญจากผลสำรวจ
ของ SCB EIC ปี 2026 และนัยต่อ
ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026-2027

SCB EIC

Content

เรื่อง	หน้า
Topic 1 : ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยปี 2026 ต่ำที่สุดในรอบ 4 ปี และยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในระยะข้างหน้า	7
Topic 2 : ความกังวลการถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย เป็นอีกหนึ่งปัจจัยกดดันการเข้าถึงที่อยู่อาศัย	12
Topic 3 : ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยในภาพรวมยังไม่ฟื้นตัว ความต้องการที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทเพิ่มขึ้น	16
Topic 4 : ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองยังคงอยู่ในระดับสูง และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และทุกระดับราคา	19
Topic 5 : การเช่าอยู่อาศัยยังเป็นทางเลือกสำคัญ สำหรับกลุ่มที่งบประมาณไม่พอที่จะซื้อ อย่างไรก็ตาม ตลาดเช่าอาศัยก็ชะลอตัวลงเช่นกัน	24
Summary : KEY TAKEAWAYS ต่อผู้ประกอบการ และผู้ซื้อในตลาดที่อยู่อาศัย	28

Executive summary

1

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยปี 2026 ต่ำที่สุดในรอบ 4 ปีที่มีการสำรวจ และยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในระยะข้างหน้า จากปัญหาเศรษฐกิจ ราคาที่อยู่อาศัยสูง และความไม่มั่นใจในสถานการณ์ เศรษฐกิจในอนาคต ทำให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป

- ผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า มีสัดส่วนเกินครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสำรวจทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า และอยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 4 ปี สะท้อนแรงกดดันจากปัญหาเศรษฐกิจ ที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และยังคงกดดันการฟื้นตัวของกำลังซื้อในภาพรวม โดยมีสัดส่วนของผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาทที่ชะลอการซื้อเพิ่มขึ้น สะท้อนปัญหาเศรษฐกิจที่ยืดเยื้อส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อกลุ่มบนมากขึ้น
- หากไม่นับรวมเหตุผลในการมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ปัญหาเศรษฐกิจยังคงเป็นปัจจัยกดดันหลักในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งรายได้และภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่เอื้ออำนวย สถานการณ์เศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนสูง รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับสูง
- SCB EIC คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวเล็กน้อย และอาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนักในระยะปานกลาง ตามเศรษฐกิจในประเทศที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า โดยหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศปี 2026 มีแนวโน้มขยายตัวเล็กน้อยราว +4%YOY จากปัจจัยฐานที่ต่ำ และการเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ ในช่วงครึ่งแรกของปี 2026 (ก่อนมีการต่ออายุมาตรการฯ ในวันที่ 30 มิ.ย. 2026) เป็นสำคัญ ส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศมีแนวโน้มทรงตัวหรือหดตัวเล็กน้อยราว -1%YOY โดยการขยายตัวยังคงมาจากตลาดที่อยู่อาศัยมือสองเป็นหลัก

2

ความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ยังคงกดดันความสามารถในการเข้าถึงที่อยู่อาศัย ขณะที่ความกังวลต่อการพ่นชำระ สินเชื่อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

- สัดส่วนผู้ที่มีความกังวลมาก และค่อนข้างกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยเฉพาะในกลุ่มรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท โดยผู้ที่มีความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ซึ่งเป็น Segment หลักของกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท สอดคล้องกับมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงเข้มงวดอย่างต่อเนื่อง
- สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่ความกังวลต่อการผ่อนชำระในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยต่อเดือน 50,000-100,000 บาท ส่วนกลุ่มที่เริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระส่วนใหญ่คือผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท
- สัดส่วนยอดคงค้าง NPL ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมด ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2026 ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง ต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า สะท้อนสถานะตลาดที่ยังต้องระมัดระวังต่อเนื่อง

Executive summary

3

สัดส่วนความต้องการที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทเพิ่มขึ้น และการลดงบประมาณของผู้อยู่อาศัย สะท้อนความสามารถในการซื้อในภาพรวมที่ยังไม่ฟื้นตัว จากปัญหาเศรษฐกิจและราคาที่อยู่อาศัยที่สูงโดยผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่ม Real demand ขณะที่การซื้อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สองขึ้นไป และซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่ามีสัดส่วนลดลง

- ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท โดยเฉพาะความต้องการซื้อในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่ยังมาจากกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท ที่ยังมีความเสี่ยงการถูกปฏิเสธสินเชื่อสูงเป็นหลัก ทั้งนี้การที่ผู้บริโภคตัดสินใจลดงบประมาณการซื้อจากเดิม เป็นระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท น่าจะสะท้อนปัญหาเศรษฐกิจและราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น
- ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ มีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจออกไป หากงบประมาณที่กำหนดไว้ไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการได้ มากกว่าการเพิ่มงบประมาณ หรือลดงบประมาณลงอีกแต่ไม่ได้ที่อยู่อาศัยที่ต้องการ
- ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปส่วนใหญ่ยังมาจากกลุ่ม Real demand เป็นหลัก โดยเฉพาะการซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรก ขณะที่การซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สองมีสัดส่วนอยู่ในระดับสูงใกล้เคียงกัน แต่ลดลงต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า สะท้อนแนวโน้มการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่สองขึ้นไปที่มีความจำเป็นน้อยกว่าออกไปก่อน

4

เมื่อการเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีราคาสูงทำได้ยาก ที่อยู่อาศัยมือสองจึงยังคงได้รับความสนใจสูง โดยสัดส่วนผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองเพิ่มขึ้นในทุกประเภทที่อยู่อาศัยและทุกระดับราคา

- ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยยังคงให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองในระดับสูง และเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า จากปัจจัยด้านราคาที่สำคัญ รองลงมาคือปัจจัยด้านขนาดพื้นที่ที่มากกว่ามือหนึ่ง สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อภาพรวมในปัจจุบันที่ยังฟื้นตัวช้า และเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีราคาสูงกว่าได้ยาก โดยสัดส่วนผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองเพิ่มขึ้นในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และทุกระดับราคา
- นอกจากอุปสงค์ที่อยู่อาศัยมือสองที่เพิ่มขึ้น อุปทานก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่เป็นราคาที่เข้าถึงได้มากกว่าครอบคลุมกลุ่มคอนโดและทาวน์เฮาส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงบ้านเดี่ยวในต่างจังหวัด โดยผู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันสัดส่วนราว 1 ใน 3 มีแผนที่จะขายที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า โดยสาเหตุในการขายส่วนใหญ่เนื่องจากต้องการลดภาระค่าใช้จ่ายในการดูแล และการเปลี่ยนไปถือเงินสดหรือไปลงทุนในสินทรัพย์อื่น

Executive summary

5

การเข้าที่อยู่อาศัยยังเป็นหนึ่งในทางเลือกสำคัญ สำหรับกลุ่มที่งบประมาณไม่พอซื้อ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจทำให้ตลาดเช่าอาศัยชะลอตัวลงเช่นกัน โดยส่วนหนึ่งตัดสินใจเลิกเช่า แล้วกลับไปอาศัยกับครอบครัว เพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย

- สัดส่วนผู้ที่กำลังเช่าอาศัยลดลงเล็กน้อย ต่อเนื่องจากช่วง 2 ปีก่อนหน้า โดยเป็นการลดลงจากกลุ่มผู้เช่าที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยของตนเองเป็นหลัก โดยคาดว่าส่วนใหญ่มาจากการเลิกเช่า กลับไปอาศัยกับครอบครัว เพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย และอีกส่วนหนึ่งคือการเลิกเช่าเพื่อเปลี่ยนไปซื้อเป็นที่อยู่อาศัยของตนเองทั้งหลังที่ 1 และหลังที่ 2 ขึ้นไป เนื่องจากที่ผ่านมาเป็นจังหวะที่ผู้ประกอบการทยอยทำโปรโมชั่นระบายสินค้าอย่างต่อเนื่อง
- สาเหตุหลักของการเลิกเช่าที่อยู่อาศัย ยังคงมาจากงบประมาณที่ไม่เพียงพอในการซื้อ โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากช่วง 2 ปีก่อนหน้าเล็กน้อย สะท้อนปัญหาเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง โดยเฉพาะที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ที่กำลังเช่าอาศัยอยู่ในปัจจุบัน
- ผู้เช่าส่วนใหญ่เกือบ 3 ใน 4 ยินดีจะจ่ายค่าเช่าต่อเดือนไม่เกิน 10,000 บาท แต่อุปทานที่อยู่อาศัยให้เช่าในอัตราค่าเช่าดังกล่าวที่มีความสะดวกต่อการเดินทางมากพอเริ่มหาได้ยากขึ้นในปัจจุบันตามต้นทุนราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ซื้อเพื่อปล่อยเช่าส่วนใหญ่ในปัจจุบันต้องกำหนดอัตราค่าเช่ามากกว่า 10,000 บาท ขณะที่ผู้ซื้อเพื่อปล่อยเช่าในช่วงก่อนหน้านี้มีต้นทุนราคาที่อยู่อาศัยต่ำกว่าก็ปรับทยอยอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นให้สัมพันธ์กับราคาตลาดในปัจจุบัน หรือบางส่วนอาจคงอัตราค่าเช่าไว้เท่าเดิมในพื้นที่ที่มีการแข่งขันสูง

6

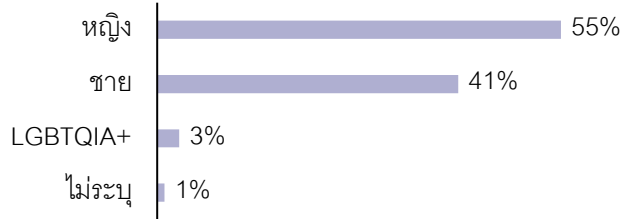
KEY TAKEAWAYS ต่อผู้ประกอบการ และผู้ซื้อ ในตลาดที่อยู่อาศัย

- **นัยต่อผู้ประกอบการ :** ผู้ประกอบการยังควรพิจารณาพัฒนาโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง หลีกเลี่ยงทำเลที่มีการแข่งขันรุนแรง หรือมีหน่วยเหลือขายสะสมสูง และทยอยระบายสินค้าคงเหลือสะสม ส่วนการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ยังต้องเน้นความคุ้มค่าด้านราคาเป็นหลัก เพื่อดึงดูดผู้ซื้อที่มีความพร้อมทางการเงินที่มีอยู่อย่างจำกัด และแข่งขันกับตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่มีราคาต่ำกว่า โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมสูง แต่อัตราการถูกปฏิเสธสินเชื่อของผู้ซื้อก็ยังมีความอยู่ในระดับสูง ขณะที่การพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาสูงมากกว่า 20 ล้านบาทก็ต้องพิจารณาอย่างรอบด้านมากขึ้น เนื่องจากการชะลอการตัดสินใจซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้สูง
- **นัยต่อผู้มีความต้องการซื้อ ที่มีความพร้อมทางการเงิน :** ยังเป็นช่วงจังหวะที่ดีในการตัดสินใจซื้อในระยะสั้น เนื่องจากยังมีมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังเข้มข้น และหน่วยเหลือขายสะสมที่ยังอยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้ประกอบการยังมีแนวโน้มทำโปรโมชั่นด้านราคาอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ควรพิจารณาที่อยู่อาศัยมือสองควบคู่กันไปด้วย เนื่องจากราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง ประกอบกับตัวเลือกอุปทานที่อยู่อาศัยมือสองที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในระยะต่อไป
- **นัยต่อผู้มีความต้องการซื้อ แต่ยังไม่มีความพร้อมทางการเงิน :** การเช่าหรือการเช่าซื้อยังเป็นหนึ่งในทางเลือกที่ดีในการช่วยรักษาสภาพคล่องหรือความยืดหยุ่นทางการเงิน ท่ามกลางสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูงในระยะต่อไป อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าและผู้วางแผนจะเช่าอาศัยส่วนหนึ่งอาจต้องขยับออกไปเช่าในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก หรือบริเวณที่มีความสะดวกในการเดินทางน้อยกว่าในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง แต่มีอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่า ท่ามกลางปัญหาเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาระค่าใช้จ่ายที่กดดันความสามารถในการจ่ายค่าเช่ามากขึ้น

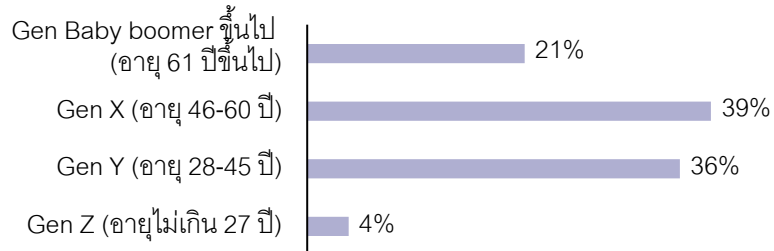
การสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัยของ SCB EIC (SCB EIC Real estate survey 2026) ผ่านช่องทางออนไลน์ Survey monkey ระหว่างวันที่ 13 กุมภาพันธ์ ถึง 8 มีนาคม 2026 มีผู้ตอบแบบสำรวจทั้งสิ้น 1,528 คน



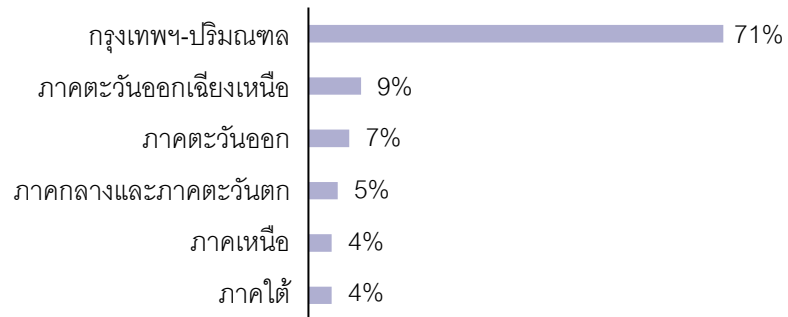
IWF



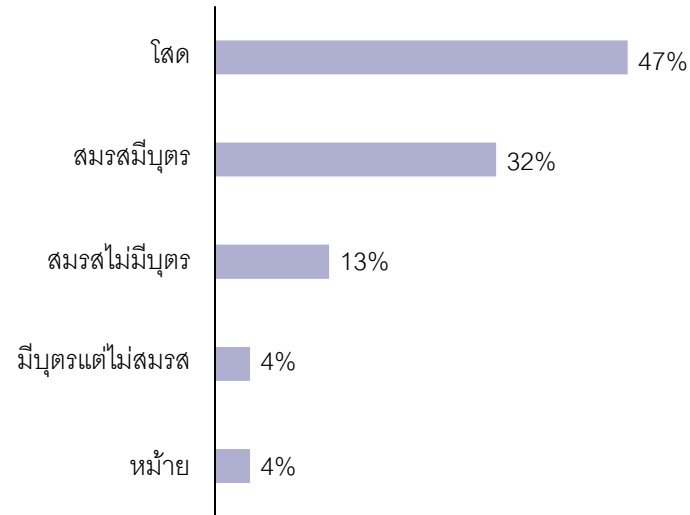
ช่วงอายุ



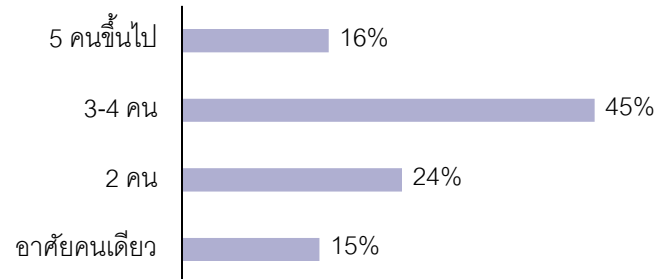
ภูมิภาคที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน



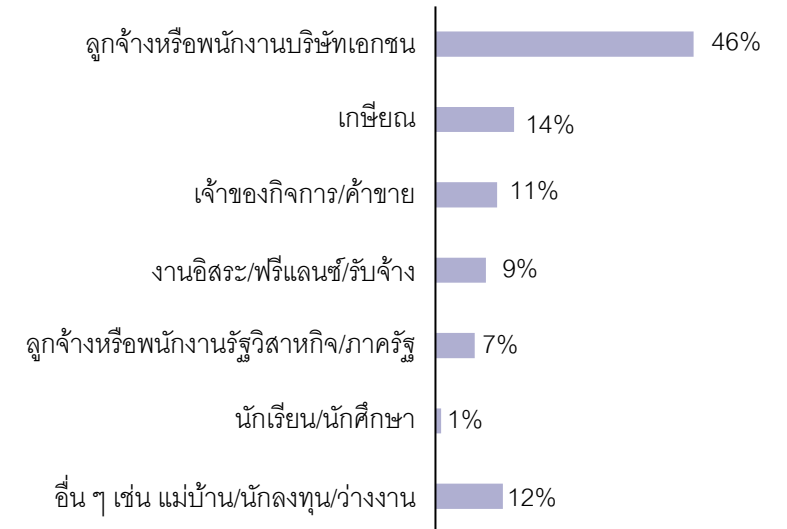
สถานภาพ



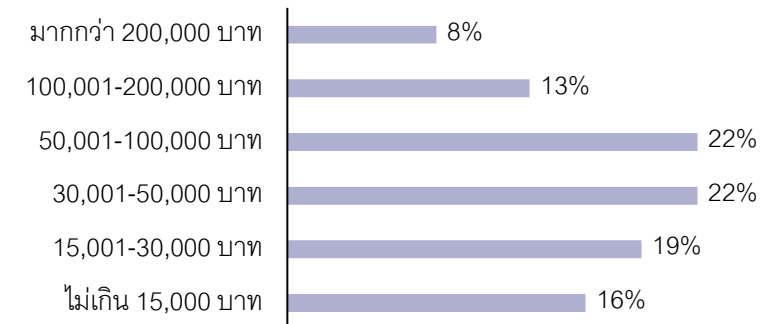
ขนาดครอบครัว



อาชีพปัจจุบัน



รายได้ของท่านเฉลี่ยต่อเดือน



ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยปี 2026 ต่ำที่สุดในรอบ 4 ปี
ที่มีการสำรวจ และยังฟื้นตัวช้าในช่วง 5 ปีข้างหน้า จากปัญหา
เศรษฐกิจ ราคาที่อยู่อาศัยสูง ทำให้ชะลอการซื้อ เนื่องจาก
ไม่มั่นใจสถานการณ์เศรษฐกิจในอนาคต



ผลสำรวจจาก SCB EIC ในปี 2026 แสดงให้เห็นสัดส่วนผู้ที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า และอยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 4 ปี ขณะที่ผู้มีแผนจะซื้อส่วนใหญ่ยังคงชะลอการตัดสินใจซื้อออกไปในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า เพื่อรอประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และความพร้อมทางการเงิน

ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

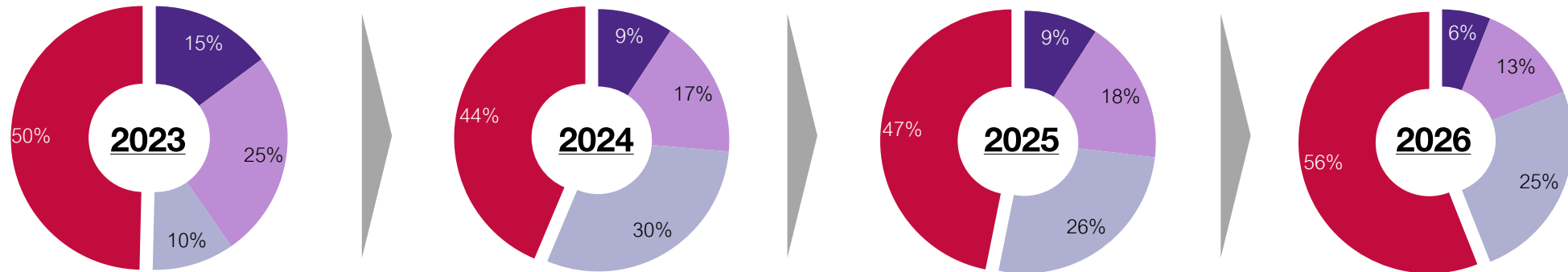
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจ

มีแผน ภายในปีที่ตอบแบบสำรวจ

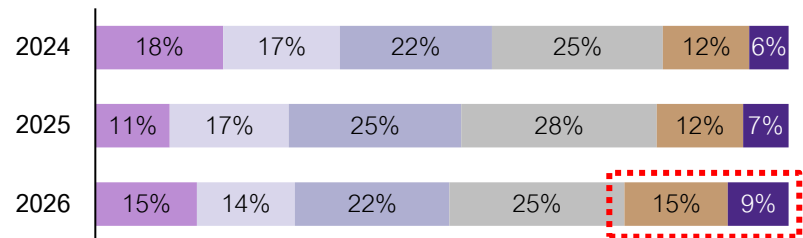
มีแผน ภายใน 1-2 ปีข้างหน้าปีที่ตอบแบบสำรวจ

มีแผน ภายใน 3-5 ปีข้างหน้าปีที่ตอบแบบสำรวจ

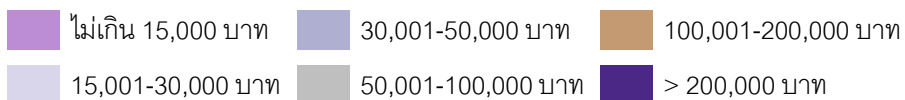
ไม่มีแผน หรืออาจมีแผนหลังจาก 5 ปีข้างหน้าปีที่ตอบแบบสำรวจ



กลุ่มที่ไม่มีแผน หรืออาจมีแผนหลังจาก 5 ปีที่ตอบแบบสำรวจ



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

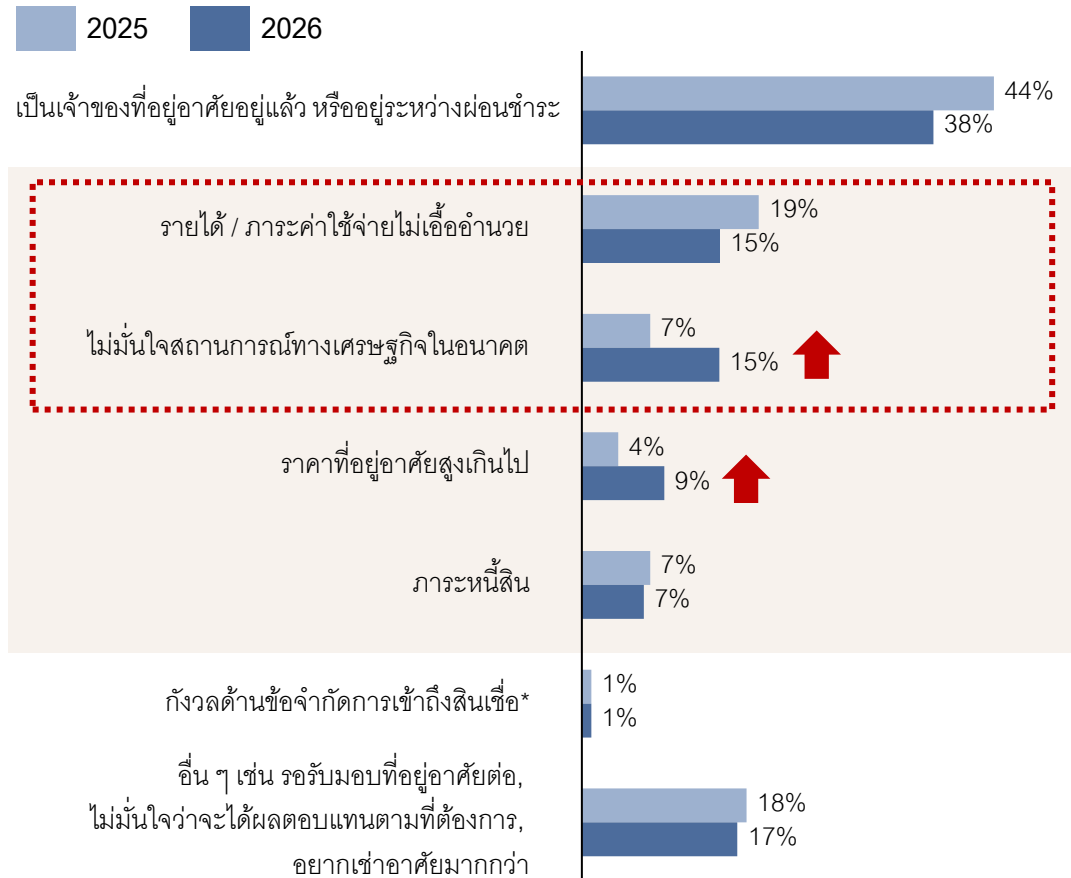


- ผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า มีสัดส่วนเกินครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสำรวจทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า และอยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 4 ปี สะท้อนแรงกดดันจากปัญหาเศรษฐกิจ ที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และยังคงกดดันการฟื้นตัวของกำลังซื้อในภาพรวม โดยมีสัดส่วนของผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท เพิ่มขึ้น สะท้อนปัญหาเศรษฐกิจที่ยืดเยื้อส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อกลุ่มบนมากขึ้น
- ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่วางแผนจะซื้อในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า เช่นเดียวกับผลสำรวจในช่วง 2 ปีก่อนหน้า เพื่อรอประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และความพร้อมทางการเงิน ซึ่งหากสถานการณ์เศรษฐกิจในช่วงดังกล่าวยังไม่คลี่คลาย ก็มีแนวโน้มที่จะชะลอการซื้อออกไปอีก
- กลุ่มที่มีแผนจะซื้อในระยะสั้นภายในปีนี้ มีสัดส่วนลดลงจากเดิมที่มีสัดส่วนต่ำอยู่แล้ว สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เท่าที่ควรในระยะสั้น

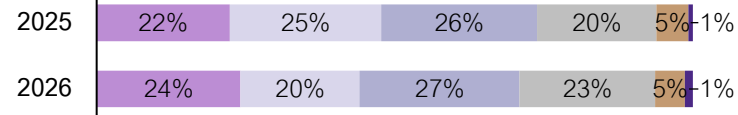
หากไม่นับรวมเหตุผลในการมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ปัญหาเศรษฐกิจยังคงเป็นปัจจัยกดดันหลักในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งรายได้และการค่าใช้จ่ายที่ไม่เอื้ออำนวย สถานการณ์เศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนสูง รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับสูง

สาเหตุสำคัญที่ท่านยังไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

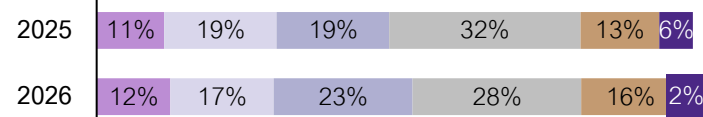
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



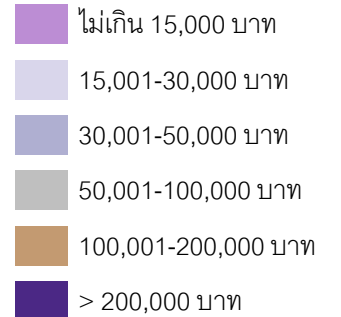
รายได้ / การค่าใช้จ่ายไม่เอื้ออำนวย



ไม่มั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคต



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

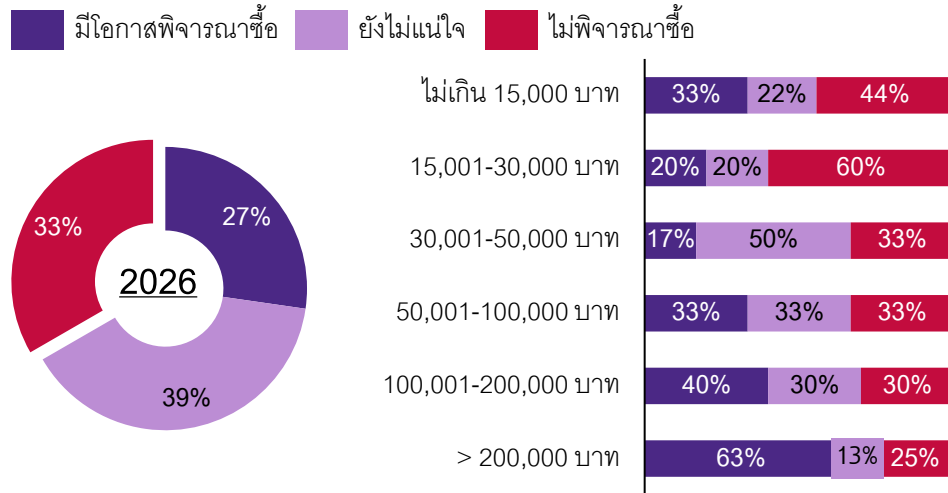


- สาเหตุของการไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า ยังมาจากการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้วเป็นหลัก รองลงมาล้วนเป็นเหตุผลด้านปัญหาทางเศรษฐกิจ ทั้งรายได้และการค่าใช้จ่ายที่ไม่เอื้ออำนวย ความไม่มั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคต และภาระหนี้สิน รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยที่สูงเกินไป ยังคงส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อส่วนใหญ่ชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป
- ปัญหารายได้ / การค่าใช้จ่ายไม่เอื้ออำนวย ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มรายได้เฉลี่ย 30,001-50,000 บาทต่อเดือน ขณะที่กลุ่มรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือนยังคงได้รับผลกระทบมาก ไม่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม
- ความไม่มั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคต ส่งผลการตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ค่อนข้างสูง 100,001-200,000 บาทต่อเดือน จากเศรษฐกิจในประเทศที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า ประกอบกับเศรษฐกิจโลกที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง ท่ามกลางความยืดเยื้อของสงครามตะวันออกกลาง รวมถึงสงครามการค้าที่ยังคงดำเนินต่อไป

ตลาดที่อยู่อาศัยยังมีโอกาสฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปในระยะยาว โดยอาจต้องรอการฟื้นตัวของกำลังซื้อที่รอตัดสินใจหลังจากช่วง 5 ปีข้างหน้า เมื่อสถานการณ์ด้านรายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายจะคลี่คลายมากพอ

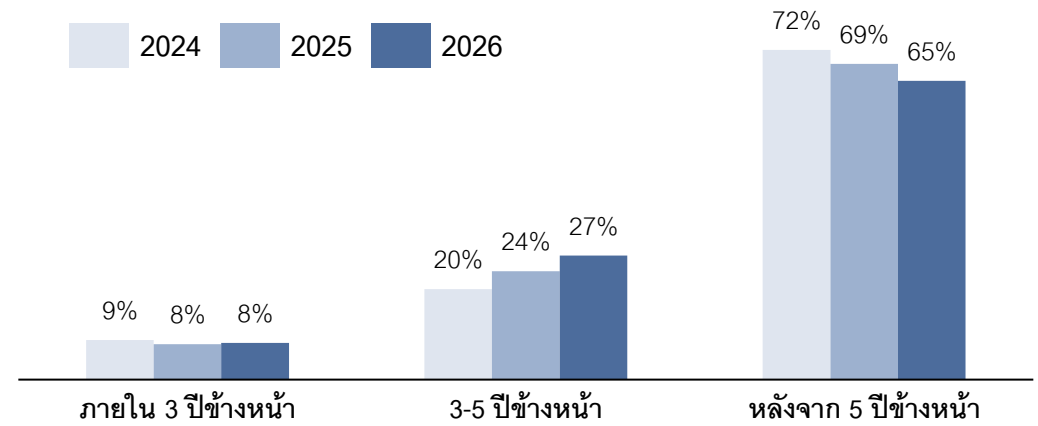
ท่านจะพิจารณาซื้อที่อยู่อาศัยหลังจากช่วง 5 ปีข้างหน้าหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่ไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



ท่านคิดว่าใช้เวลานานเท่าใด ที่สถานการณ์ด้านรายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายจะคลี่คลายมากขึ้นจนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่ไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

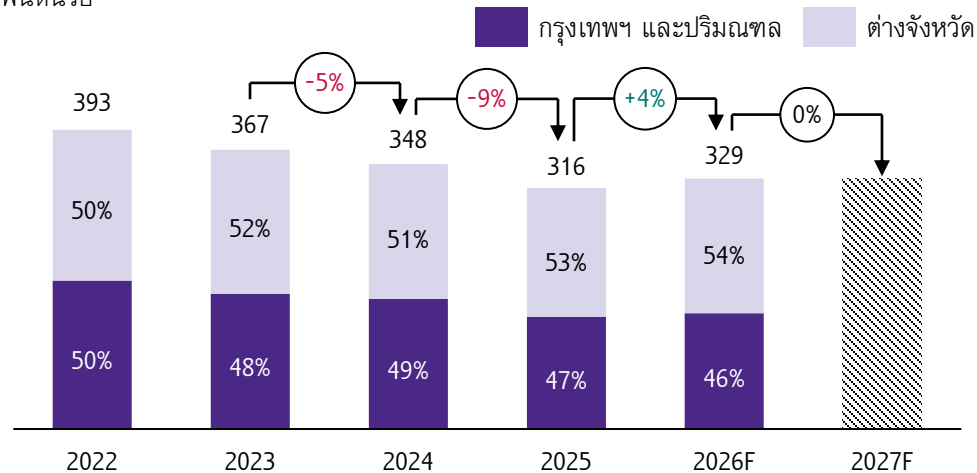


- ผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้าส่วนใหญ่ สัดส่วนราว 39% ยังไม่แน่ใจว่าจะพิจารณาซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่ หลังจากผ่านช่วง 5 ปีข้างหน้าไปแล้ว โดยกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001-50,000 บาทที่มีสัดส่วนผู้ที่ยังไม่แน่ใจว่าจะซื้อมากที่สุดอยู่ที่ราว 50% รองลงมาคือในกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,001-100,000 บาท ที่มีสัดส่วนราว 33% ขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,001-200,000 บาทก็มีสัดส่วนผู้ที่ยังไม่แน่ใจว่าจะซื้อค่อนข้างสูง อยู่ที่ราว 30% สะท้อนถึงความไม่มั่นใจต่อสถานการณ์เศรษฐกิจในอนาคต ที่นอกจากจะส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางแล้ว ยังมีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้มีรายได้สูงมากขึ้น สอดคล้องกับสัดส่วนของผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้าส่วนใหญ่ ที่คาดว่าจะต้องใช้เวลาอีกมากกว่า 5 ปี กว่าสถานการณ์ด้านรายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายจะคลี่คลายมากขึ้น จนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ ดังนั้น สถานการณ์กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยช่วง 5 ปีข้างหน้า ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า แต่อาจฟื้นตัวได้มากขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปหลังจากผ่าน 5 ปีไปแล้ว
- รองลงมาคือ กลุ่มที่ไม่พิจารณาซื้อ แม้จะผ่านช่วง 5 ปีข้างหน้าไปแล้ว ซึ่งมีสัดส่วนราว 33% โดยส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับต่ำหรือเฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท ที่ยังมีแนวโน้มได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่องในระยะข้างหน้า จากปัญหาเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ผู้ที่ไม่พิจารณาซื้อแม้จะผ่านช่วง 5 ปีข้างหน้าไปแล้ว ในกลุ่มผู้มีรายได้สูงหรือเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท ยังมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าอีกด้วย สะท้อนการชะลอการตัดสินใจซื้อเพื่อรอประเมินสถานการณ์เศรษฐกิจในระยะยาวของกลุ่มผู้มีรายได้สูง
- กลุ่มที่มีสัดส่วนน้อยที่สุดหรือราว 27% คือกลุ่มที่มีโอกาสพิจารณาซื้อในช่วง 5 ปีข้างหน้า ซึ่งส่วนใหญ่ยังอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้สูงหรือเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท เป็นหลัก โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 200,000 บาทที่มีสัดส่วนผู้มีโอกาสพิจารณาซื้อในช่วง 5 ปีข้างหน้าราว 63% หรือเกือบ 2 ใน 3 สะท้อนการฟื้นตัวของกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยช่วง 5 ปีข้างหน้ายังต้องอาศัยกลุ่มรายได้ระดับสูงเป็นหลัก

SCB EIC มองว่าตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวเล็กน้อย จากแรงหนุนของปัจจัยฐานที่ต่ำ และการเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ เป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม ความต้องการซื้อที่ยังเปราะบาง และการชะลอการตัดสินใจซื้อ จากปัญหาเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลายมากพอ ส่งผลให้ตลาดยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในระยะปานกลาง

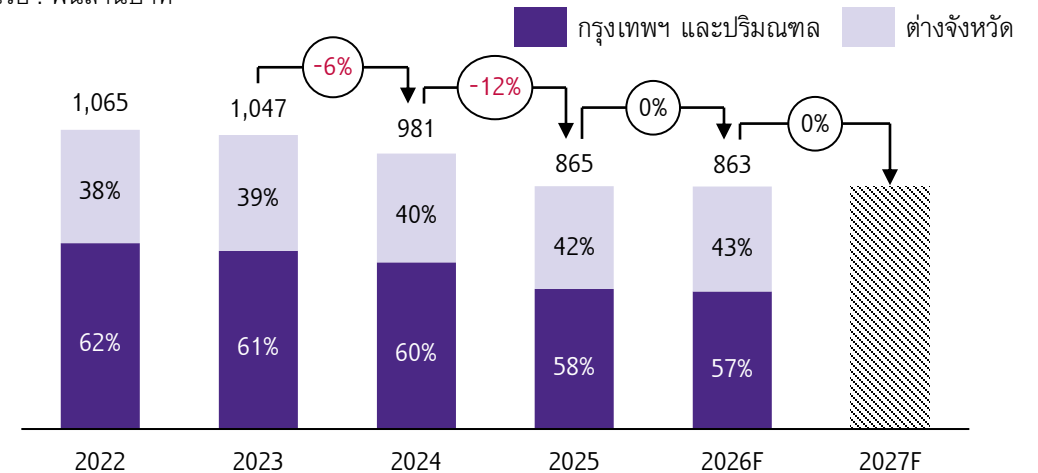
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันหน่วย



มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันล้านบาท



- ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวได้เล็กน้อย จากปัจจัยฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้านี้ การเร่งโอนในช่วงครึ่งแรกของปี โดยหน่วยโอนฯ ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศมีแนวโน้มขยายตัวราว +4%YOY จากปัจจัยฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้านี้ที่เกิดเหตุการณ์แผ่นดินไหว ที่ทำให้เกิดการชะลอการซื้อโอนออกไปในปี 2025 ก่อนกลับมาทยอยโอนมากขึ้นในปี 2026-2027 ประกอบกับการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ก่อนที่หมดอายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองฯ เหลือ 0.01% ซึ่งเดิมจะหมดอายุในวันที่ 30 มิ.ย. 2026 ก่อนที่รัฐบาลจะประกาศต่ออายุมาตรการดังกล่าวออกไปอีก 1 ปี อย่างเป็นทางการในวันที่ 30 มิ.ย. 2026 ซึ่งผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เร่งโอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว สะท้อนจากตัวเลขหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ช่วงครึ่งแรกของปี 2026 ที่สูงถึง +18%YOY นอกจากนั้น ยังมีการทยอยทำโปรโมชั่นระบายสต็อกอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการ ที่ช่วยหนุนให้หน่วยโอนกลับมาฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม ขยายตัวของหน่วยโอนฯ ยังคงมาจากตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่มีราคาต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง เป็นหลัก
- มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศปี 2026 มีแนวโน้มทรงตัวหรือหดตัวเล็กน้อยราว -1%YOY โดยมีแรงหนุนจากปัจจัยฐานต่ำ และการเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ เป็นหลัก เช่นเดียวกัน แต่อัตราการขยายตัวที่อยู่ในระดับต่ำกว่าหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ แสดงให้เห็นถึงมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์เฉลี่ยต่อหน่วย (ราคาโอนต่อหน่วย) ที่ลดลงจากปีก่อนหน้า ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของกำลังซื้อในปัจจุบัน ที่ยังไม่ฟื้นตัวเท่าที่ควร รวมถึงความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกที่ส่งผลให้กำลังซื้อในประเทศกลุ่มรายได้สูงส่วนหนึ่ง ยังชะลอการซื้อและลงทุนในที่อยู่อาศัยราคาสูงออกไป
- ปัญหาเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลายมากพอ และเศรษฐกิจไทยที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า ยังส่งผลกระทบต่อกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง ทำให้การโอนฯ ในตลาดที่อยู่อาศัยอาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนักในระยะปานกลาง

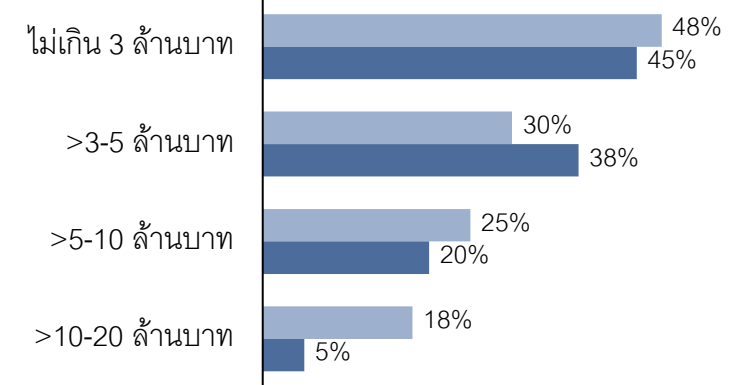
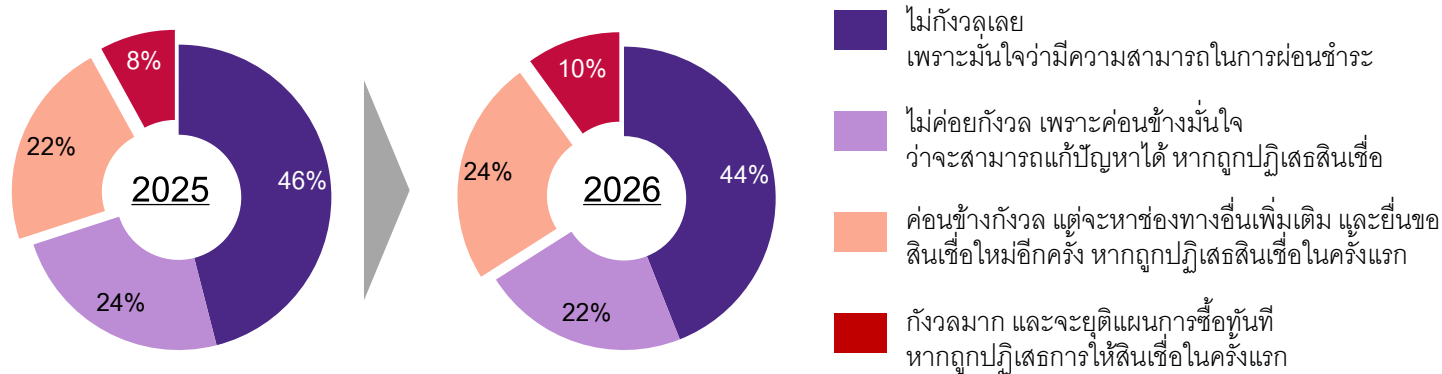
ความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ และความเข้มงวด
ในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินยังคงกดดันความสามารถ
ในการเข้าถึงที่อยู่อาศัย ขณะที่ความกังวลต่อการผ่อน
ชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น



ความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเล็กน้อย โดยส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง สะท้อนปัญหาข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อยังไม่คลี่คลาย

ท่านมีความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อจากสถาบันการเงินหรือไม่
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย

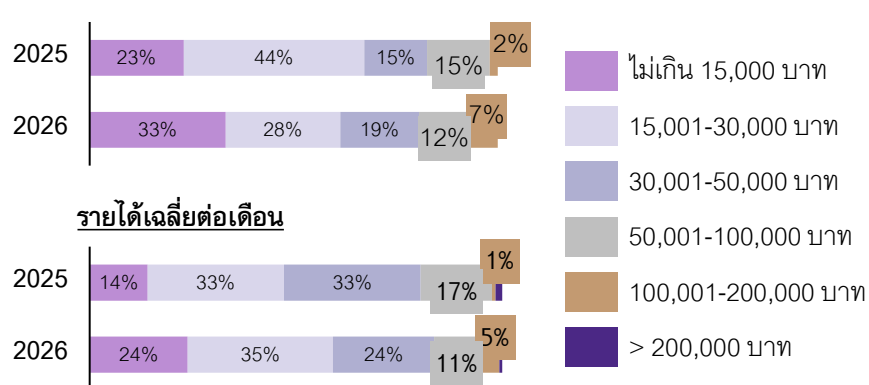
สัดส่วนผู้มีความกังวลมาก และค่อนข้างกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อจากสถาบันการเงิน แยกตามระดับราคาที่อยู่อาศัย
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



กังวลมาก และจะยุติแผนการซื้อทันที หากถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อในครั้งแรก

ค่อนข้างกังวล แต่จะหาช่องทางอื่นเพิ่ม และยื่นขอสินเชื่อใหม่ หากถูกปฏิเสธสินเชื่อในครั้งแรก

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



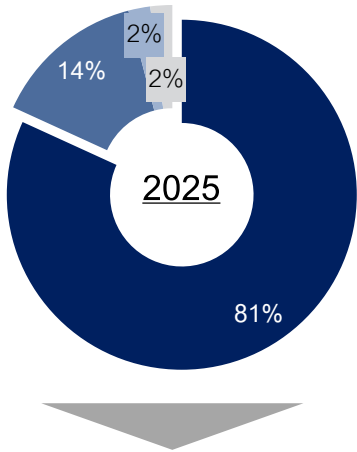
ปัญหาข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อยังไม่คลี่คลาย

- สัดส่วนผู้ที่มีความกังวลมาก และค่อนข้างกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย สอดคล้องกับมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงเข้มงวดอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท
- ความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ ส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ซึ่งเป็น Segment หลักของกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท โดยความกังวลด้านการถูกปฏิเสธสินเชื่อในกลุ่มที่อยู่อาศัยราคา 3.1-5 ล้านบาทเพิ่มขึ้น สะท้อนข้อจำกัดในการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมามากขึ้น

สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่ความกังวลต่อการผ่อนชำระในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน

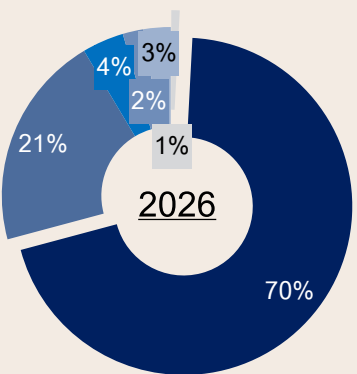
สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของท่านในปัจจุบันเป็นอย่างไร

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่มีการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน



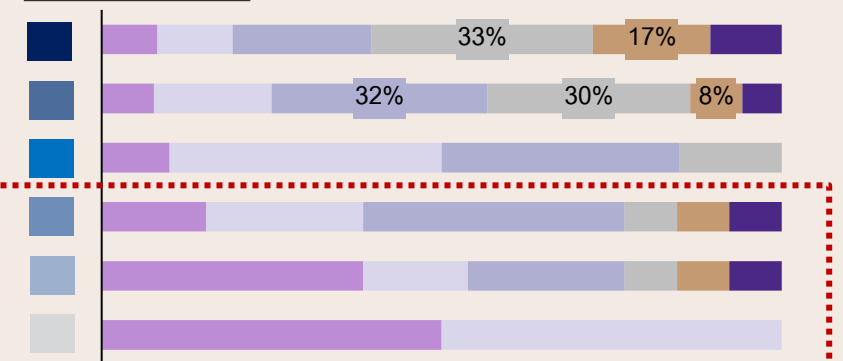
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ และยังไม่ต้องการความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่เริ่มมีความกังวลการผ่อนชำระในระยะต่อไป และพร้อมรับความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินหากมี
- เริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ แต่เชื่อว่าความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน จะช่วยแก้ปัญหาในระยะสั้น-กลางได้
- เริ่มเกิดปัญหาการผิดนัดชำระแล้ว และต้องการความช่วยเหลือเร่งด่วน หรืออยู่ระหว่างการเจรจากับจากสถาบันการเงิน

- สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่ความกังวลต่อการผ่อนชำระในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น
- กลุ่มที่ผิดนัดชำระแล้ว เกือบทั้งหมดเป็นผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท และกลุ่มที่เริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ ส่วนใหญ่คือผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท โดยกลุ่มที่ผิดนัดชำระแล้ว และเริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ มีสัดส่วนใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า สะท้อนความเปราะบางจากปัญหาเศรษฐกิจในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างที่ยังไม่คลี่คลาย
- กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยต่อเดือน 50,000-100,000 บาท แม้ส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่เกือบครึ่งหนึ่งเริ่มมีความกังวลต่อการผ่อนชำระในระยะต่อไป โดยกลุ่มที่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่เริ่มมีความกังวล มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า สะท้อนผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่เพิ่มขึ้น
- กลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ มีเพียงส่วนน้อยที่เริ่มมีความกังวลหรือเริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ



- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ และไม่มี ความกังวลการผ่อนชำระในระยะต่อไป
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่เริ่มมีความกังวลการผ่อนชำระในระยะต่อไป
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ เพราะได้รับความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินแล้ว
- เริ่มมีปัญหาด้านสภาพคล่องในการผ่อนชำระ แต่ยังไม่ต้องการความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน
- เริ่มมีปัญหาด้านสภาพคล่องในการผ่อนชำระ และต้องการความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน
- ผิดนัดชำระแล้ว โดยอยู่ระหว่างการเจรจากับสถาบันการเงิน หรือสถาบันการเงินไม่สามารถช่วยเหลือได้

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

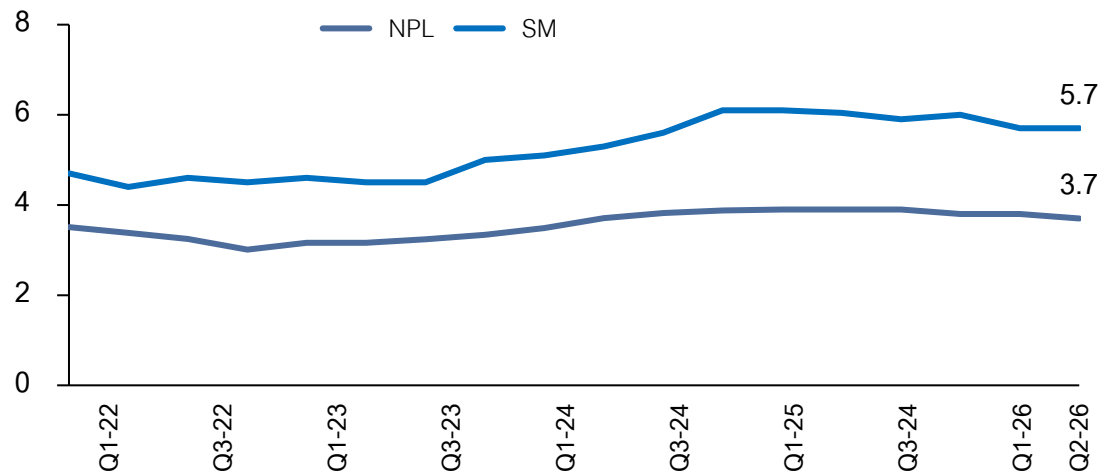


■ ไม่เกิน 15,000 บาท ■ 15,001-30,000 บาท ■ 30,001-50,000 บาท ■ 50,001-100,000 บาท ■ 100,001-200,000 บาท ■ > 200,000 บาท

สัดส่วนยอดคงค้าง NPL และเงินให้สินเชื่อกล่าวถึงเป็นพิเศษ (Special mention) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังคงอยู่ในระดับสูง สอดคล้องกับมาตรฐานการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงเข้มข้น ตามความเสี่ยงในการก่อให้เกิดหนี้เสียที่ยังอยู่ในระดับสูง

สัดส่วนยอดคงค้าง NPL และเงินให้สินเชื่อกล่าวถึงเป็นพิเศษ (Special mention) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมดของธนาคารพาณิชย์

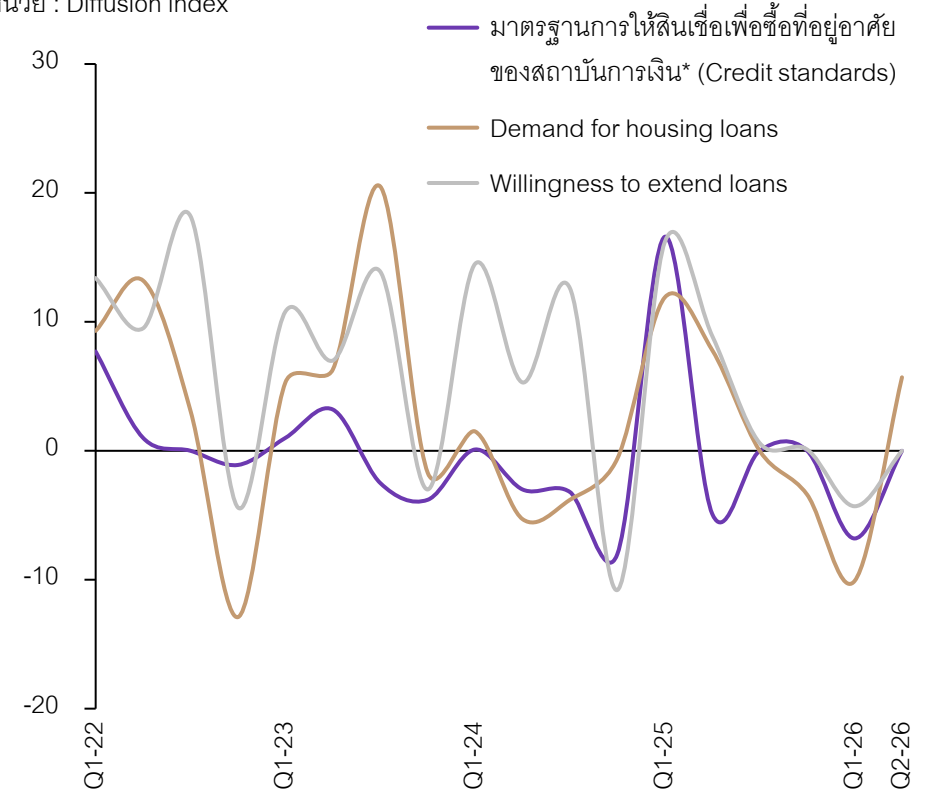
หน่วย : %



- สัดส่วนยอดคงค้าง NPL ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมดในช่วงไตรมาส 1 ปี 2026 ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง ต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า จากปัญหาเศรษฐกิจ ทั้งหนี้ครัวเรือนและภาระค่าใช้จ่ายที่ยังคงกดดันความสามารถในการกลับมาชำระหนี้ให้ได้อย่างสม่ำเสมอของกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่าง ขณะที่สัดส่วนเงินให้สินเชื่อกล่าวถึงเป็นพิเศษ (Special mention) ต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมด แม้จะลดลงจากช่วงปีก่อนหน้าเล็กน้อย แต่ยังคงอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2022-2024
- มาตรฐานการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงเข้มข้น และยังมีแนวโน้มไม่ผ่อนคลายลงมากนักในระยะต่อไป จากกำลังซื้อส่วนใหญ่ที่ยังเปราะบาง และความเสี่ยงในการก่อให้เกิดหนี้เสียที่ยังอยู่ในระดับสูง

การสำรวจสถานะสินเชื่อสถาบันการเงิน (Next 3 months)

หน่วย : Diffusion index



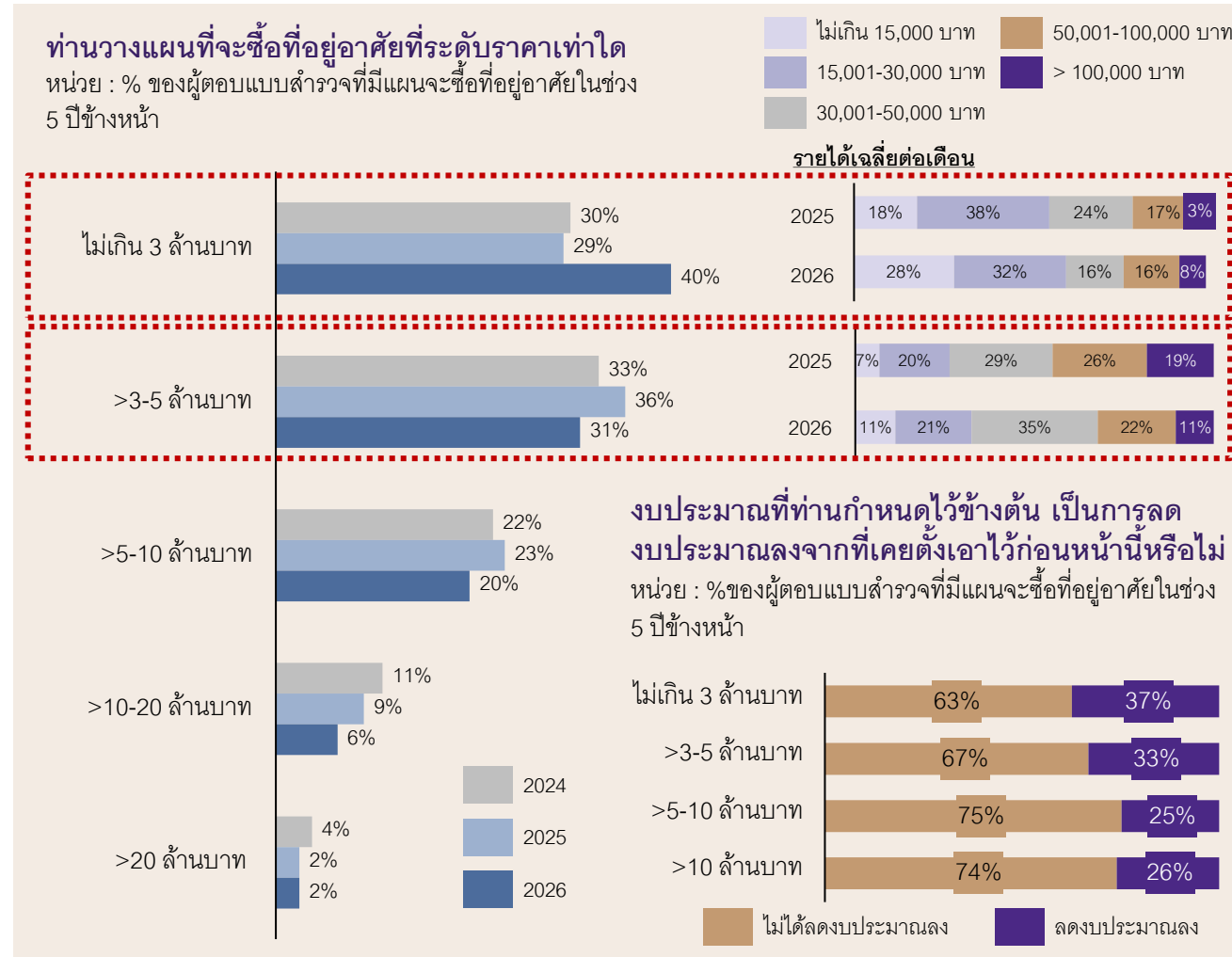
* ข้อมูลจากการสำรวจผู้บริหารระดับสูงที่ดูแลงานด้านสินเชื่อของสถาบันการเงิน 52 แห่ง

- Diffusion index มากกว่า 0 หมายถึง มาตรฐานการให้สินเชื่อผ่อนคลายจากไตรมาสก่อน / สินเชื่อเพิ่มขึ้น
- Diffusion index น้อยกว่า 0 หมายถึง มาตรฐานการให้สินเชื่อเข้มงวดจากไตรมาสก่อน / สินเชื่อลดลง

ความต้องการที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทเพิ่มขึ้น และการลดงบประมาณของผู้ซื้อ สะท้อนความสามารถในการซื้อ
ในภาพรวมที่ยังไม่ฟื้นตัว จากปัญหาเศรษฐกิจและราคา
ที่อยู่อาศัยที่สูง โดยผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่ม Real demand
ขณะที่การซื้อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สองขึ้นไป และซื้อเพื่อลงทุน
ปล่อยเช่ามีสัดส่วนลดลง

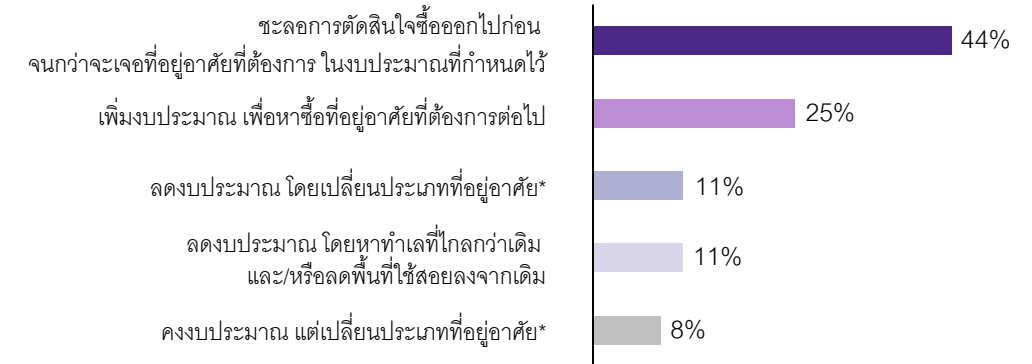


ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น ขณะที่ความต้องการซื้อในระดับราคา มากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไปลดลง สะท้อนความสามารถในการซื้อในภาพรวมที่ยังไม่ฟื้นตัว รวมถึงการลดงบประมาณลง ของผู้ซื้อส่วนหนึ่งจากปัญหาเศรษฐกิจและราคาที่อยู่อาศัยที่สูง



หากท่านไม่สามารถหาซื้อที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ด้วยงบประมาณที่กำหนดไว้
ท่านมีแนวโน้มตัดสินใจอย่างไรต่อไป

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



- ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท โดยเฉพาะความต้องการซื้อในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่ยังมาจากกลุ่มผู้รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท ที่ยังมีความเสี่ยงการถูกปฏิเสธสินเชื่อสูง เป็นหลัก ประกอบกับอีกส่วนหนึ่งที่ตัดสินใจลดงบประมาณการซื้อลงจากเดิมมาอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทจากปัญหาเศรษฐกิจและราคาที่อยู่อาศัยที่สูง
- ขณะเดียวกันความต้องการซื้อในระดับราคามากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไปมีสัดส่วนลดลง โดยเฉพาะความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีสัดส่วนลดลงจากกลุ่มผู้รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 50,000 บาทขึ้นไปเป็นหลัก ซึ่งส่วนหนึ่งอาจยังชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไปหรือเพื่อการลงทุนปล่อยเช่าหรืออาจลดงบประมาณลงไปซื้อในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท
- ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ มีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจออกไป หากงบประมาณที่กำหนดไว้ไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการได้ มากกว่าการเพิ่มงบประมาณ หรือลดงบประมาณลงอีก แต่ไม่ได้ที่อยู่อาศัยที่ต้องการ หรือต้องเปลี่ยนประเภทที่อยู่อาศัยที่จะซื้อ เช่น เลือกบ้านแฝดหรือทาวน์เฮาส์แทนบ้านเดี่ยว หรือเลือกคอนโดแทนทาวน์เฮาส์ เป็นต้น

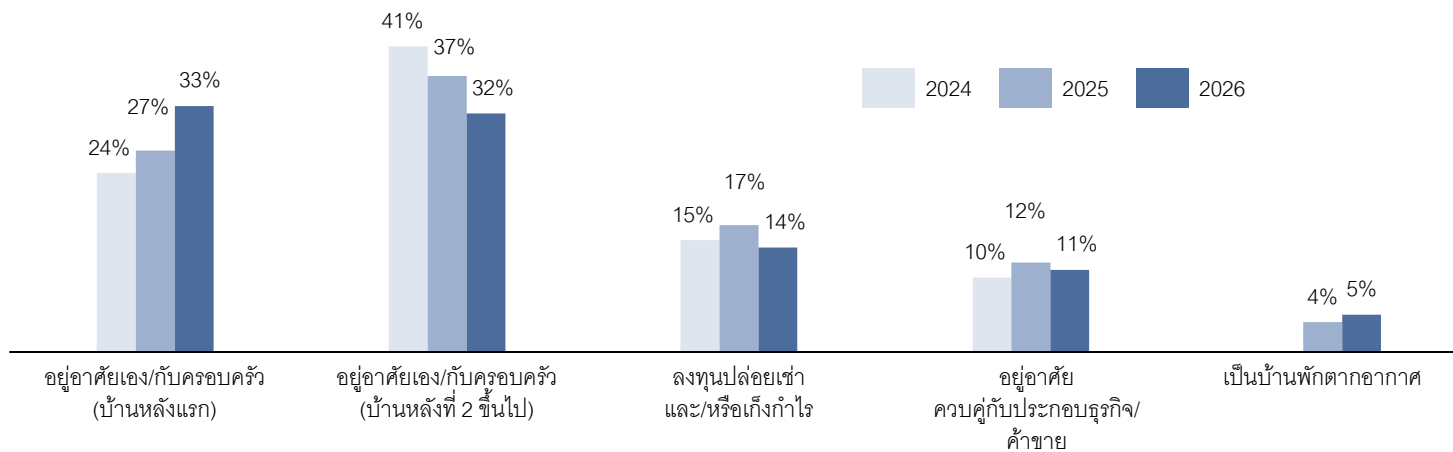
หมายเหตุ : *การเปลี่ยนประเภทที่อยู่อาศัย เช่น เลือกบ้านแฝดหรือทาวน์เฮาส์แทนบ้านเดี่ยว หรือเลือกคอนโดแทนทาวน์เฮาส์ เป็นต้น

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2026 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,528 คน, ผลสำรวจ Residential real estate survey ในเดือนมีนาคม 2025 เดือนมีนาคม 2024 และเดือนมีนาคม 2023

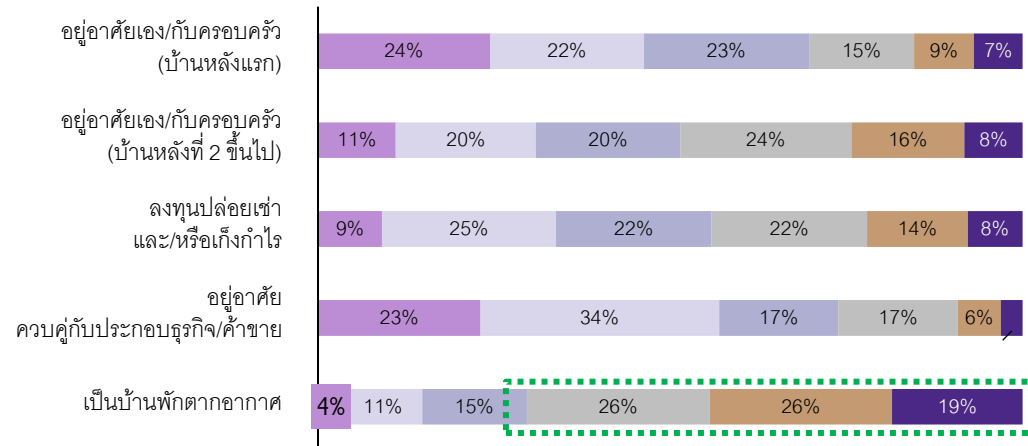
ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้ายังมาจากกลุ่ม Real demand เป็นหลัก โดยสถานการณ์เศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง ทำให้การซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สองขึ้นไป และเพื่อลงทุนปล่อยเช่ามีสัดส่วนลดลงจากปีก่อนหน้า

เหตุผลหลักในการซื้อที่อยู่อาศัยของท่าน

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



- ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปส่วนใหญ่ยังมาจากกลุ่ม Real demand เป็นหลัก โดยเฉพาะการซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรก ขณะที่การซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สองมีสัดส่วนอยู่ในระดับสูงใกล้เคียงกัน แต่ลดลงต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า สะท้อนแนวโน้มการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่สองขึ้นไปที่มีความจำเป็นน้อยกว่าออกไปก่อน
- กลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรกยังมีสัดส่วนผู้มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาทสูง โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ไม่เกิน 15,000 บาท สะท้อนว่ายังมีความต้องการในตลาดที่อยู่อาศัยระดับราคากลาง-ล่างค่อนข้างสูง แต่ติดข้อจำกัดด้านภาระหนี้ ค่าใช้จ่าย และการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้
- สัดส่วนกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่าลดลง สะท้อนความระมัดระวังในการลงทุนท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง และการแข่งขันสูงในตลาดปล่อยเช่า
- สัดส่วนกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อเป็นบ้านพักตากอากาศยังไม่มากนัก และไม่ได้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้ามากนัก โดยยังเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมทางการเงินและศักยภาพในการซื้อสูง



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- ไม่เกิน 15,000 บาท
- 15,001-30,000 บาท
- 30,001-50,000 บาท
- 50,001-100,000 บาท
- 100,001-200,000 บาท
- > 200,000 บาท

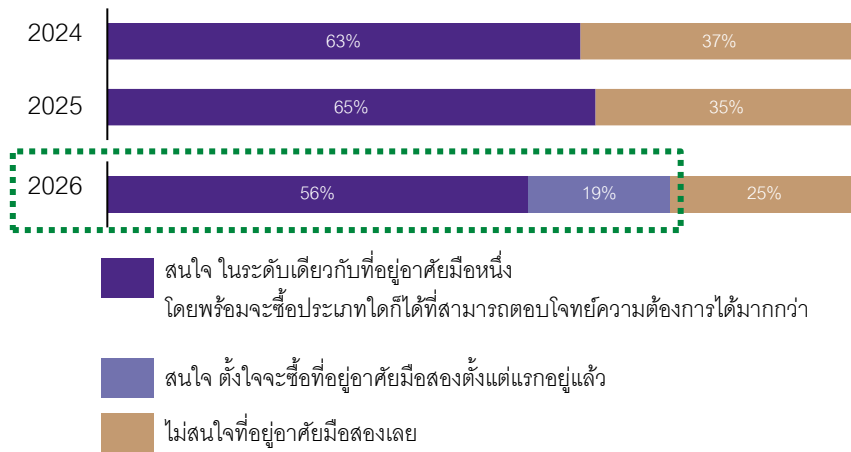


เมื่อการเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง
ที่มีราคาสูงทำได้ยาก ที่อยู่อาศัยมือสอง
จึงยังคงได้รับความสนใจสูง
โดยสัดส่วนพิสูจน์ใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง
เพิ่มขึ้นในทุกประเภทที่อยู่อาศัย
และทุกระดับราคา

ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และทุกระดับราคา สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อภาพรวมในปัจจุบันที่ยังเปราะบาง และเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีราคาสูงกว่าได้ยาก

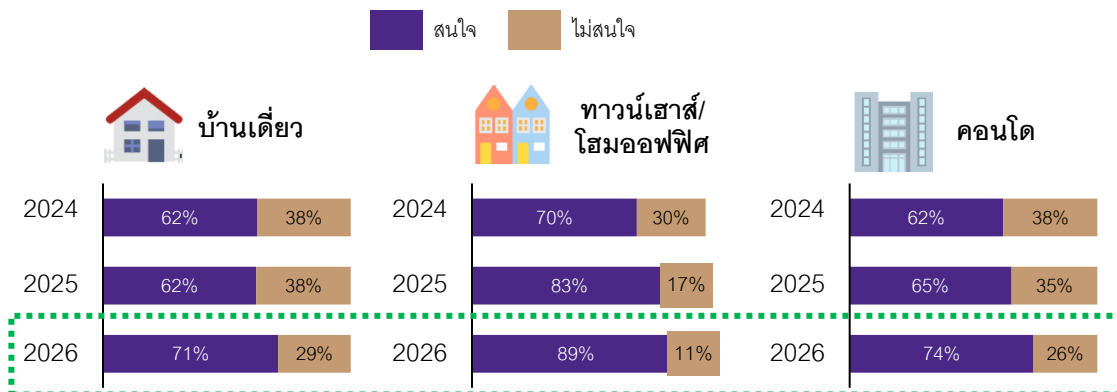
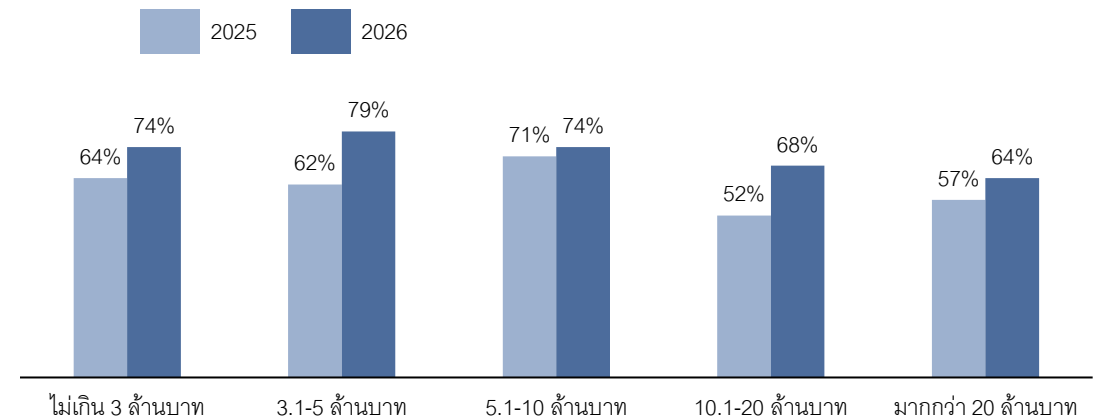
ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



ความสนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองแยกตามระดับราคา

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า

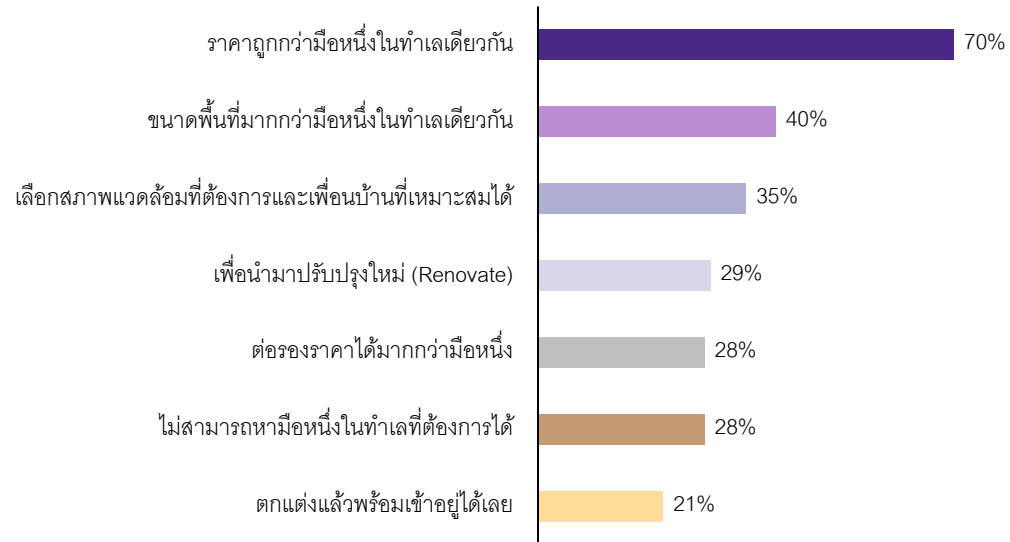


- ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยยังคงให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองในระดับสูง และเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อภาพรวมในปัจจุบันที่ยังฟื้นตัวช้า และเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีราคาสูงกว่าได้ยาก โดยสัดส่วนผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองเพิ่มขึ้นในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และทุกระดับราคา
- กลุ่มทาวน์เฮาส์มีสัดส่วนผู้สนใจมือสองสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น จากระดับราคาทาวน์เฮาส์มือสองในพื้นที่ชานเมืองที่สามารถเดินทางเข้าเมืองได้ไม่ลำบาก ที่กลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างส่วนใหญ่ยังสามารถเข้าถึงได้มากกว่าราคามือหนึ่งในพื้นที่เดียวกัน

ราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง ยังคงเป็นข้อได้เปรียบของที่อยู่อาศัยมือสอง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยมือสองที่มีราคาอยู่ในระดับปานกลางลงมา สะท้อนได้จากกลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยที่มีอายุ 5 ปีขึ้นไปมากขึ้นเนื่องจากระดับราคามีแนวโน้มลดลงลงอย่างมีนัยสำคัญ

เหตุผลที่ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)

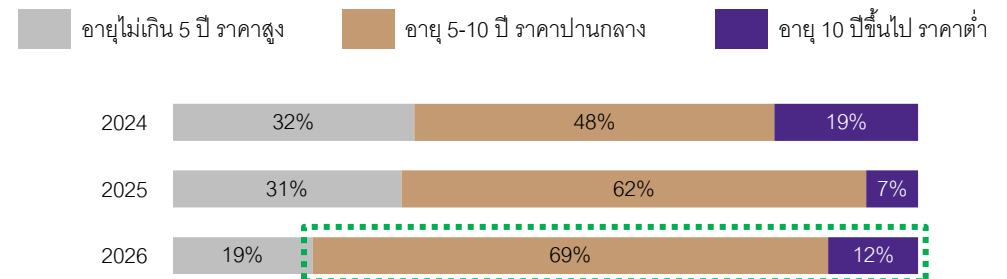
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



- ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองยังมาจากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่งเป็นสำคัญ รองลงมาคือปัจจัยด้านขนาดพื้นที่ที่มากกว่ามือหนึ่ง นอกจากนี้ การเลือกสภาพแวดล้อมและเพื่อนบ้านที่เหมาะสมได้ เป็นปัจจัยที่ได้รับความสำคัญมากขึ้นในกลุ่มผู้ซื้อรุ่นใหม่ Gen Z และกลุ่ม Gen Y
- ผู้สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุ 5 ปีขึ้นไปมากที่สุด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากอยู่ในระดับราคาที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้ และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมมากนัก ขณะที่ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 5 ปีที่มีราคาสูงกว่ากลับมีสัดส่วนลดลง สะท้อนการให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่าที่มากขึ้นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง

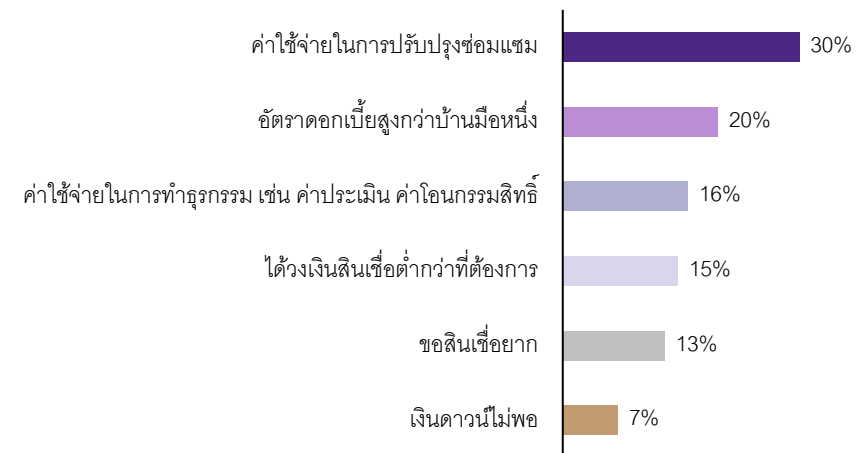
ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองประเภทใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง ท่านมีความกังวลในด้านการเงินประเด็นใดบ้าง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า

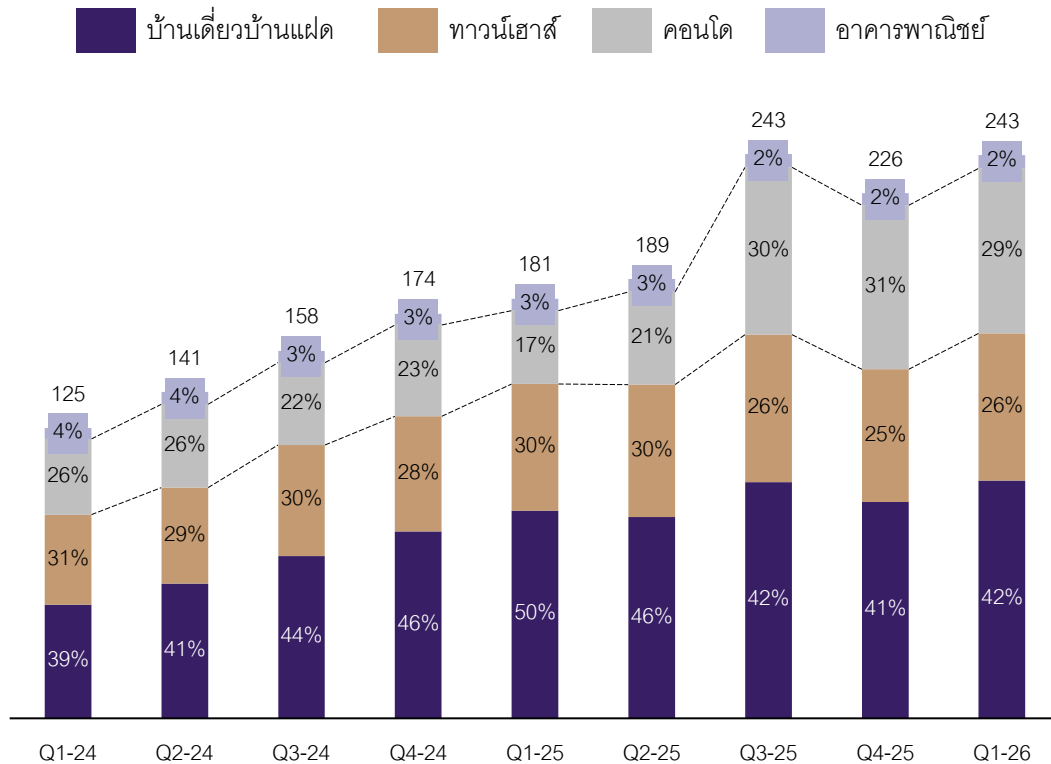


นอกจากอุปสงค์ที่อยู่อาศัยมือสองที่เพิ่มขึ้น อุปทานก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่เป็นราคาที่เข้าถึงได้มากกว่า ครอบคลุมกลุ่มคอนโดและทาวน์เฮาส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงบ้านเดี่ยวในต่างจังหวัด

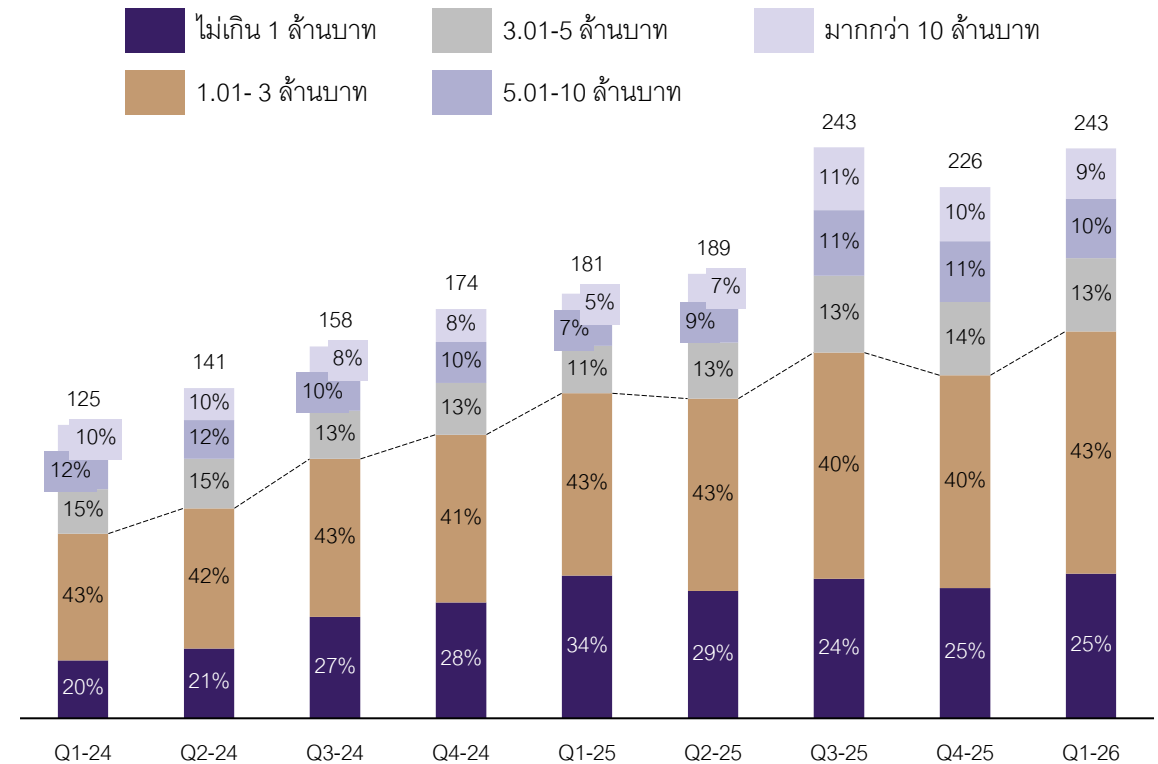
หน่วยที่อยู่อาศัยมือสองประกาศขายทั่วประเทศ*

หน่วย : พันหน่วย

จำแนกตามประเภท



จำแนกตามราคา

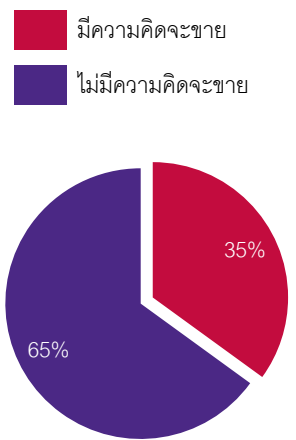


หมายเหตุ : * ครอบคลุมที่อยู่อาศัยมือสองที่ประกาศขายจากบุคคลธรรมดา ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์ กรมบังคับคดี สถาบันการเงินเฉพาะกิจ บริษัทบริหารสินทรัพย์ และธนาคารพาณิชย์

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ REIC

ผู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยราว 1 ใน 3 มีแผนที่จะขายที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการดูแล รวมถึงเปลี่ยนไปถือเงินสดหรือไปลงทุนในสินทรัพย์อื่น ทำให้อุปทานที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในระยะข้างหน้า

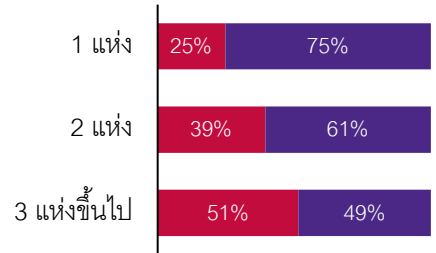
ในช่วง 5 ปีข้างหน้า ท่านมีความคิดจะขายที่อยู่อาศัยที่ท่านเป็นเจ้าของแล้ว หรือกำลังผ่อนอยู่หรือไม่
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยหรือกำลังผ่อนชำระอยู่



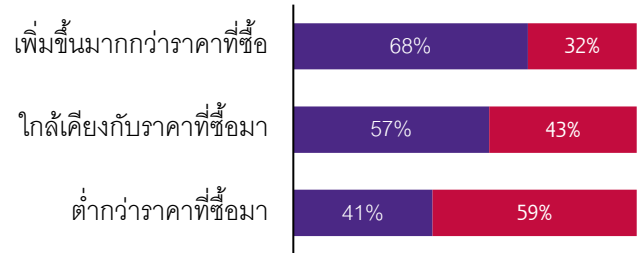
สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อบ้านในปัจจุบัน



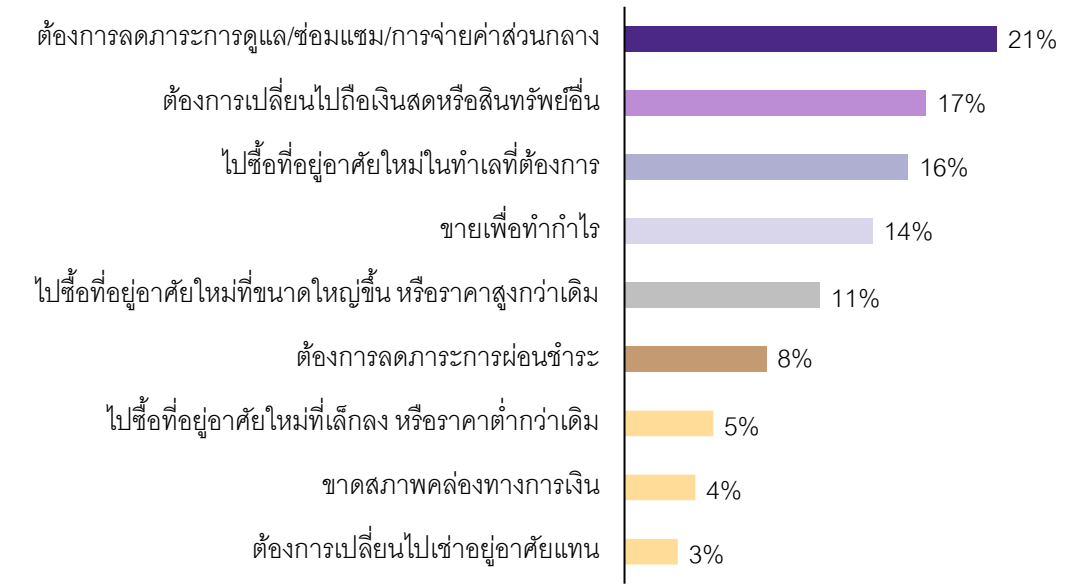
จำนวนที่อยู่อาศัยที่เป็นเจ้าของ (รวมที่อยู่อาศัยที่กำลังผ่อนอยู่)



คิดว่ามูลค่า/ราคาในปัจจุบัน ของที่อยู่อาศัยที่ท่านเป็นเจ้าของ มีการเปลี่ยนแปลงไปจากราคาเดิมที่ซื้อมาอย่างไร



สาเหตุหลักที่ทำให้ท่านคิดจะขายที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยหรือกำลังผ่อนชำระอยู่



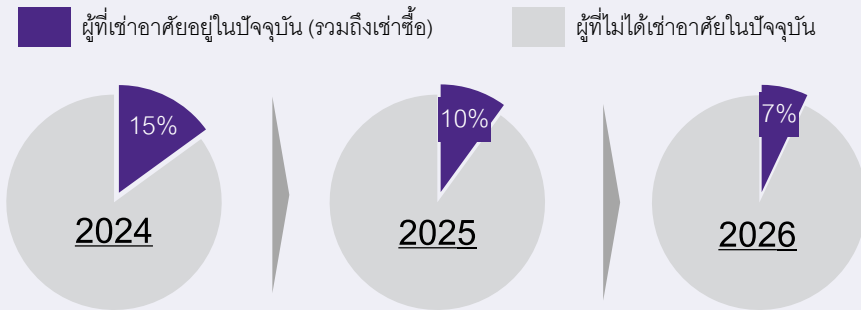
- ผู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันสัดส่วนราว 1 ใน 3 มีแผนที่จะขายที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า โดยสาเหตุในการขายส่วนใหญ่เนื่องจากต้องการลดภาระค่าใช้จ่ายในการดูแล และการเปลี่ยนไปถือเงินสดหรือไปลงทุนในสินทรัพย์อื่น ซึ่งส่วนใหญ่มาจากกลุ่มที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 50,000 บาท ซึ่งเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 แห่ง และกลุ่มที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท ซึ่งต้องการขายเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายและกลับไปอาศัยในที่อยู่อาศัยที่ครบครันเป็นเจ้าของ
- กลุ่มที่กำลังเผชิญปัญหาหรือเริ่มมีความกังวลในการผ่อนชำระหนี้ ราวครึ่งหนึ่ง มีแนวโน้มที่จะขายที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มที่คิดว่ามูลค่าที่อยู่อาศัยที่จะขายมีราคาใกล้เคียง หรือเพิ่มขึ้นมากกว่าราคาที่ซื้อมา เพื่อลดภาระการผ่อนชำระ หรือเสริมสภาพคล่องทางการเงิน

การเช่าอาศัยยังเป็นหนึ่งในทางเลือกสำคัญ
สำหรับกลุ่มที่งบประมาณไม่พอที่จะซื้อ
อย่างไรก็ตาม ปัจจัยกีดกันทางเศรษฐกิจทำให้
ตลาดเช่าอาศัยชะลอตัวลงเช่นกัน โดยส่วนหนึ่ง
ตัดสินใจเลิกเช่า แล้วกลับไปอาศัยกับครอบครัว
เพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย

สัดส่วนการเช่าอยู่อาศัยลดลงเล็กน้อย โดยลดลงในทุกช่วงวัย และลดลงจากกลุ่มผู้เช่าที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยของตัวเอง โดยคาดว่าจะเป็นการตัดสินใจเลิกเช่า แล้วกลับไปอาศัยกับครอบครัวเพื่อช่วยลดภาระค่าใช้จ่าย เป็นหลัก

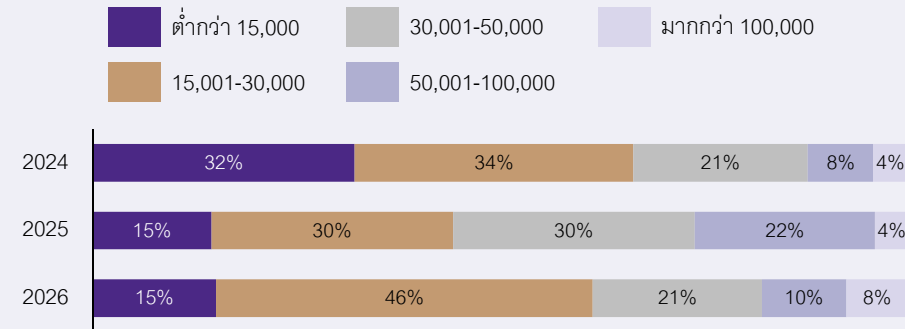
สัดส่วนผู้ที่เช่าอาศัย และไม่ได้เช่าอาศัยในปัจจุบัน (ที่อยู่อาศัยหลัก)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจ



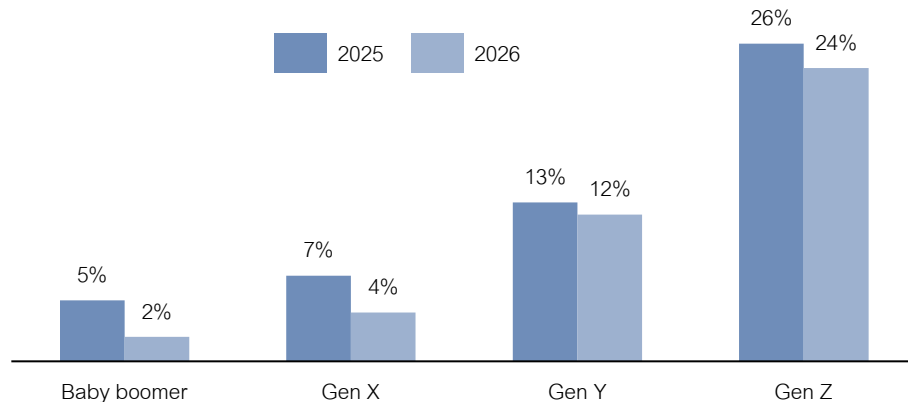
สัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ที่เช่าอาศัยในปัจจุบัน (ที่อยู่อาศัยหลัก)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เช่าอาศัยและเช่าซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน



สัดส่วนผู้ที่เช่าอาศัยและเช่าซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบันในแต่ละช่วงวัย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจ

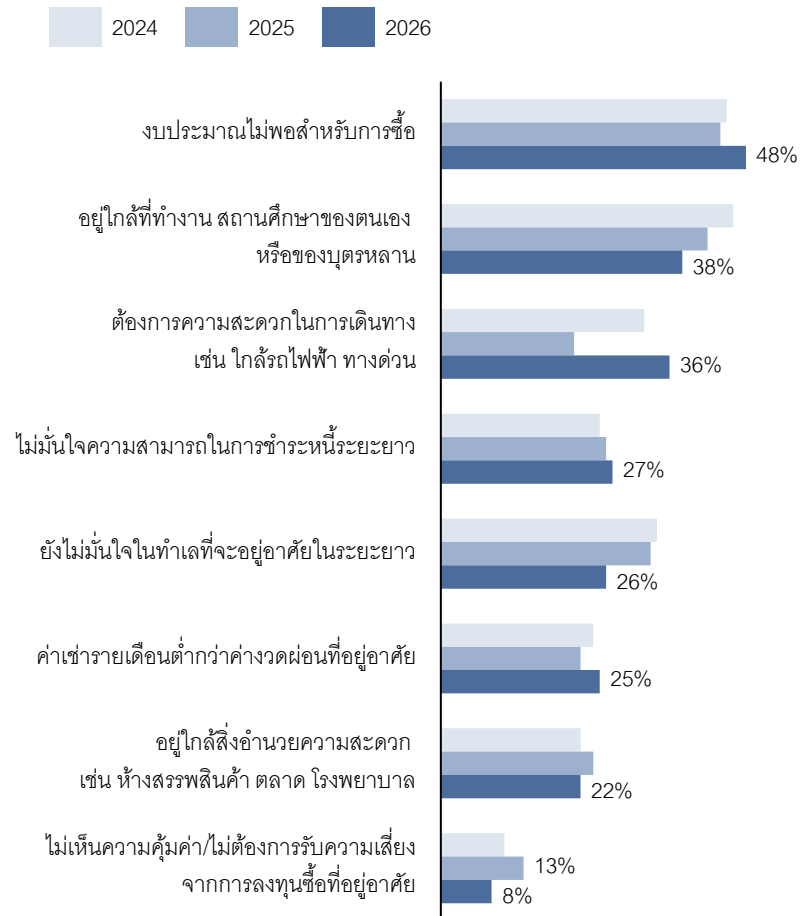


- สัดส่วนผู้ที่กำลังเช่าอาศัยลดลงเล็กน้อย ต่อเนื่องจากช่วง 2 ปีก่อนหน้า โดยเป็นการลดลงในทุกช่วงวัย และลดลงจากกลุ่มผู้เช่าที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยของตัวเองเป็นหลัก โดยคาดว่าจะส่วนหนึ่งเป็นการตัดสินใจเลิกเช่า แล้วกลับไปอาศัยกับครอบครัว เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม อาจมีผู้เช่าที่อยู่อาศัยบางส่วนที่มีความพร้อมทางการเงินตัดสินใจเลิกเช่า เพื่อเปลี่ยนไปซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเองทั้งหลังที่ 1 และหลังที่ 2 ขึ้นไป เนื่องจากที่ผ่านมาเป็นจังหวะที่ผู้ประกอบการทยอยทำโปรโมชั่นระบายสินค้าอย่างต่อเนื่อง
- ผู้ที่กำลังเช่าอาศัยอยู่ในปัจจุบันสัดส่วนกว่าครึ่งหนึ่ง เป็นผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท และยังไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย สะท้อนว่าการเช่ายังคงเป็นหนึ่งในทางเลือกสำคัญของผู้มีรายได้ต่ำที่ภาระค่าใช้จ่ายและค่าครองชีพยังมีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่อง และเป็นข้อจำกัดในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

การเช่าอยู่อาศัยยังคงมาจากเหตุผลด้านงบประมาณไม่พอที่จะซื้อเป็นหลัก ส่วนการเช่าเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป เพื่ออยู่ใกล้ที่ทำงานหรือสถานศึกษาของตนเองหรือของบุตรหลาน มีสัดส่วนลดลง จากปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจ และการค่าใช้จ่ายที่สูง

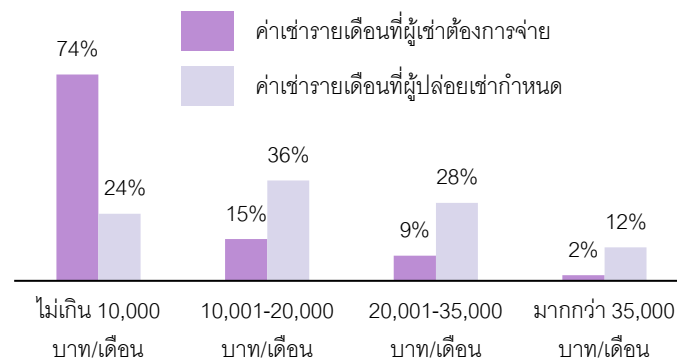
สาเหตุที่ท่านเลือกเช่าที่อยู่อาศัย (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



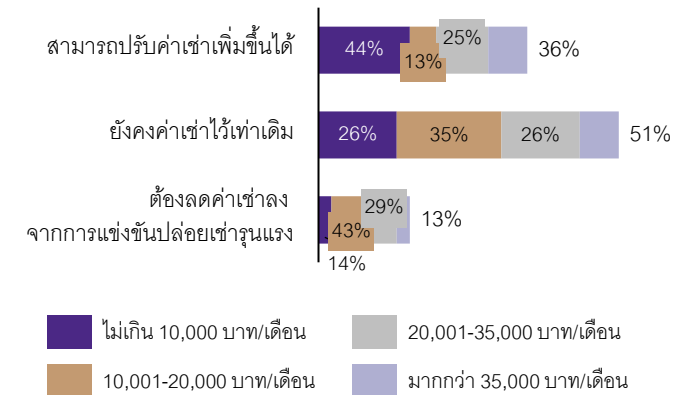
ค่าเช่ารายเดือนที่ผู้เช่าและผู้ต้องการเช่า กำลังจ่ายอยู่หรือวางแผนจะจ่าย เปรียบเทียบกับค่าเช่ารายเดือนที่ผู้ปล่อยเช่า กำหนดหรือได้รับอยู่ในปัจจุบัน

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



ค่าเช่าในปัจจุบันที่ท่านได้รับ เทียบกับในช่วง 1-2 ปีก่อนหน้าเป็นอย่างไร

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่กำลังปล่อยเช่าที่อยู่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน



- สาเหตุหลักของการเลือกเช่าอยู่อาศัย ยังคงมาจากงบประมาณที่ไม่เพียงพอที่จะซื้อ โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากช่วง 2 ปีก่อนหน้าเล็กน้อย สะท้อนปัญหาเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้มียาได้ระดับปานกลาง-ล่าง โดยเฉพาะที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท เพิ่มขึ้น
- ผู้เช่าส่วนใหญ่สัดส่วนเกือบ 3 ใน 4 ยินดีจะจ่ายค่าเช่าต่อเดือนไม่เกิน 10,000 บาท แต่อุปทานที่อยู่อาศัยให้เช่าในอัตราค่าเช่าดังกล่าว ที่มีความสะดวกต่อการเดินทางมากพอ เริ่มหาได้ยากขึ้นในปัจจุบัน ตามต้นทุนราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ซื้อเพื่อปล่อยเช่าส่วนใหญ่ในปัจจุบันต้องกำหนดอัตราค่าเช่ามากกว่า 10,000 บาท ขณะที่ผู้ซื้อเพื่อปล่อยเช่าในช่วงก่อนหน้าที่มีต้นทุนราคาที่อยู่อาศัยต่ำกว่าก็ปรับทยอยอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นให้สัมพันธ์กับราคาตลาดในปัจจุบัน หรือบางส่วนอาจคงอัตราค่าเช่าไว้เท่าเดิมในพื้นที่ที่มีการแข่งขันสูง
- สาเหตุด้านความต้องการอยู่ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษาของตนเอง หรือสถานศึกษาของบุตรหลาน มีสัดส่วนลดลงอย่างต่อเนื่อง สะท้อนปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจ และการค่าใช้จ่ายที่สูง ที่กดดันให้ผู้ที่ต้องการเช่าบางส่วน ซึ่งอาจจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ตัดสินใจลดภาระค่าใช้จ่ายการเช่าที่อยู่อาศัย ส่วนกลุ่มที่มองว่าค่าเช่าต่อเดือนยังอยู่ในระดับต่ำกว่าค่าใช้จ่ายด้านการเดินทางต่อเดือนก็มีแนวโน้มที่จะเช่าอาศัยอยู่ต่อไป

ผู้ที่เช่าอยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังไม่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากไม่ต้องการเพิ่มภาระหนี้และการค่าใช้จ่าย ส่วนกลุ่มที่ต้องการเปลี่ยนมาซื้อส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มที่มีความพร้อมทางการเงินใกล้เคียงมากพอที่จะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต้องการได้ภายในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า

ท่านมีความต้องการหรือมีแผนจะเปลี่ยนจากการเช่าอาศัยอยู่ในปัจจุบัน มาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยการซื้อในอนาคตหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



ผู้ที่ต้องการเปลี่ยนจากการเช่าอาศัยในปัจจุบันไปเป็นการซื้อ มีสัดส่วนเพียงราว 1 ใน 3 ของผู้ที่เช่าอยู่และกำลังต้องการเช่าทั้งหมด

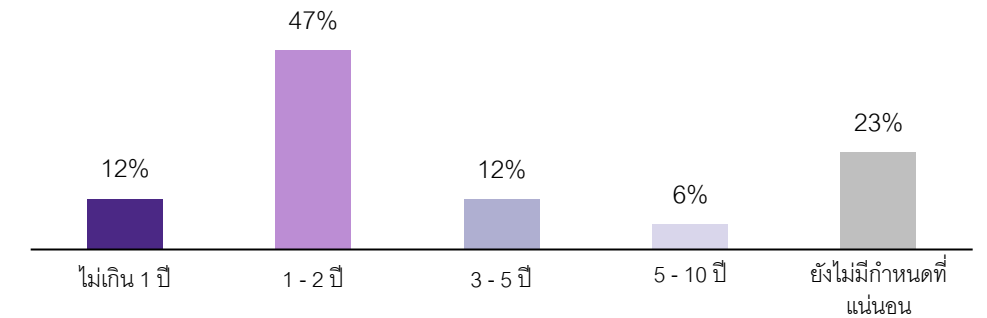
- ในจำนวนนี้ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีความพร้อมทางการเงินใกล้เคียงมากพอที่จะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต้องการได้ภายในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า หากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจไม่ได้เปลี่ยนแปลงในทิศทางแย่ลง
- ส่วนอีกกลุ่มหนึ่ง แม้มีความต้องการซื้อ แต่ด้วยปัญหาทางเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลายทำให้ยังไม่มั่นใจว่าจะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้เมื่อใด

กลุ่มที่ยังไม่ต้องการเปลี่ยนจากการเช่าอาศัยไปเป็นการซื้อ เนื่องจากไม่ต้องการเพิ่มภาระหนี้และการค่าใช้จ่าย ทำให้ส่วนใหญ่ยังไม่มีความแน่นอนว่าจะเช่าต่อไปอีกนานเท่าใด โดยส่วนหนึ่งคาดว่าจะต้องเช่าต่อไปในระยะยาวมากกว่า 10 ปี

- กลุ่มที่ยังไม่ต้องการซื้อเนื่องจากต้องการอยู่อาศัยเพียงชั่วคราวหรือมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่เช่าอยู่เพื่อแก้ปัญหาด้านการเดินทาง หรือใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก จะมีการวางแผนระยะเวลาการเช่าที่แน่นอนตามระยะเวลาการศึกษาของบุตรหลาน ระยะเวลาในสัญญาการทำงาน เป็นต้น

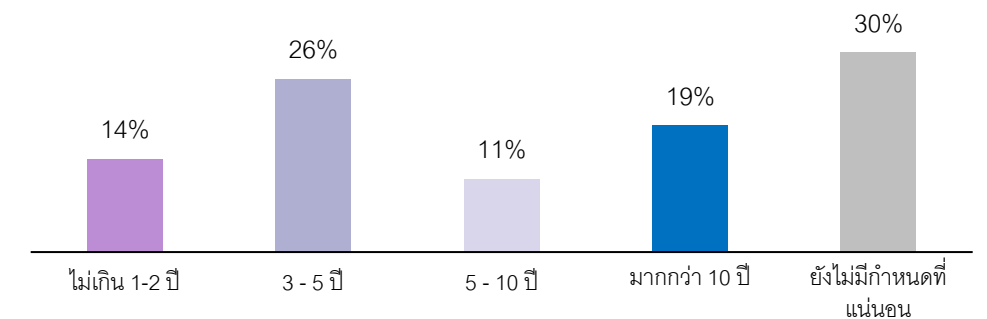
ท่านวางแผนจะเปลี่ยนจากการเช่า มาเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเมื่อใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย และต้องการเปลี่ยนจากการเช่ามาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในอนาคต



ระยะเวลาที่ท่านวางแผนจะเช่าอาศัยต่อไปในอนาคต

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสำรวจที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย แต่ยังไม่ต้องการเปลี่ยนจากการเช่ามาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในอนาคต



KEY TAKEAWAYS ต่อผู้ประกอบการ และผู้ซื้อในตลาดที่อยู่อาศัย

- ตลาดที่อยู่อาศัยอาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เท่าที่ควรในระยะสั้น และมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในระยะกลาง-ยาว จากปัญหาเศรษฐกิจทั้งภาระหนี้ ค่าครองชีพ ค่าใช้จ่าย ที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ซึ่งยังคงกดดันความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างหรือเฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาทต่อเดือน นอกจากนี้ ความมั่นใจต่อสถานการณ์เศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูงในระยะต่อไป ส่งผลให้กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บนหรือเฉลี่ยมากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน ยังมีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไป โดยคาดว่าจะต้องใช้เวลามากกว่า 5 ปี กว่ากำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยจะเริ่มกลับมาฟื้นตัวมากขึ้น

บีย่อผู้ประกอบการ

ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ฟื้นตัว ทำให้ผู้ประกอบการยังควรพิจารณาพัฒนาโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง หลีกเลี่ยงทำเลที่มีการแข่งขันรุนแรง หรือมีหน่วยเหลือขายสะสมสูง และทยอยระบายสินค้าคงเหลือสะสม โดยการทำโปรโมชั่นด้านราคาจะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อในระยะสั้นได้มากขึ้น นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ยังต้องเน้นความคุ้มค่าด้านราคาเป็นหลัก เพื่อดึงดูดผู้ซื้อที่มีความพร้อมทางการเงินที่มีอยู่อย่างจำกัด และแข่งขันกับตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่มีราคาต่ำกว่า โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ยังมีแนวโน้มได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างในระดับสูง แต่อัตราการถูกปฏิเสธสินเชื่อของผู้ซื้อก็ยังมีความไม่แน่นอนสูง เช่นเดียวกัน ขณะที่การพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาสูงมากกว่า 20 ล้านบาทก็ต้องพิจารณาอย่างรอบด้านมากขึ้นเช่นกัน เนื่องจากกำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้สูงมีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป

บีย่อผู้ซื้อที่ต้องการซื้อและมีความพร้อมทางการเงิน

เป็นช่วงจังหวะที่ดีในการตัดสินใจซื้อในระยะสั้น โดยเฉพาะในระดับราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท เนื่องจากมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนฯ ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท และมาตรการผ่อนคลาย LTV ที่ยังมีผลไปถึงช่วงกลางปี 2027 เป็นอย่างน้อย รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการซื้อ และช่วยให้เข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มที่ซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป นอกจากนี้การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังเข้มข้น และหน่วยเหลือขายสะสมที่ยังอยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้ประกอบการยังมีแนวโน้มทำโปรโมชั่นด้านราคาอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง อย่างไรก็ตาม อาจพิจารณาที่อยู่อาศัยมือสองควบคู่กันไปด้วย เนื่องจากราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง ประกอบกับอุปทานที่อยู่อาศัยมือสองยังอยู่ในระดับสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในระยะต่อไป กดดันให้ระดับราคาไม่สามารถปรับตัวเพิ่มขึ้นมากนัก และทำให้ผู้ซื้อที่มีตัวเลือกในการพิจารณาเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ควรประเมินความสามารถในการผ่อนชำระในระยะต่อไปอย่างรอบคอบ โดยคำนึงถึงสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในระยะต่อไปที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง เพื่อลดความเสี่ยงการเกิดปัญหาการผ่อนชำระสินเชื่อนอานาค

บีย่อผู้ซื้อที่ต้องการซื้อ แต่ยังไม่พร้อมทางการเงิน

การเช่าหรือการเช่าซื้อยังเป็นหนึ่งในทางเลือกที่ดี ในการช่วยรักษาสภาพคล่องหรือความยืดหยุ่นทางการเงิน ท่ามกลางสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูงในระยะต่อไป อย่างไรก็ตาม ปัญหาเศรษฐกิจทั้งภาระหนี้ ค่าครองชีพ ค่าใช้จ่าย ที่กดดันความสามารถในการจ่ายค่าเช่ารายเดือนมากขึ้น ประกอบกับอัตราค่าเช่ารายเดือนที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในบางพื้นที่ที่มีความต้องการเช่าสูง เช่น ทำเลแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียวหรือสีน้ำเงินในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง ซึ่งใกล้ใจกลางเมืองหรือเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก ส่งผลให้ผู้เช่าและผู้วางแผนจะเช่าอาศัยส่วนหนึ่งต้องขยับออกไปเช่าในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก หรือปริมณฑลที่มีอัตราค่าเช่าต่ำกว่ามากขึ้น

ติดตามผลสำรวจ

SCB EIC Real estate survey 2026

EP 2

ได้เร็ว ๆ นี้

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
เพื่อนำไปพัฒนามาตรการของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม

SCB EIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

■ WEBSITE

www.scbeic.com

up-to-date with email notification

■ LINE OFFICIAL ACCOUNT



SCB EIC

SCB ♠ EIC