

Residential Real Estate

จับตาแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2027 เฝ้าระวังกำลังซื้อประชากร ความเข้มงวดด้านสินเชื่อ และราคาที่อยู่อาศัยสูง หนุนความนิยมตลาดมือสอง

- ตลาดที่อยู่อาศัยยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า จากปัญหาเศรษฐกิจ ราคาที่อยู่อาศัยสูง ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน และความไม่มั่นใจในสถานการณ์เศรษฐกิจในอนาคต โดยตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังเติบโต และได้รับความสนใจสูงอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง
- ขณะที่ตลาดคอนโดมือหนึ่งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวได้ดีกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่งประเภทอื่นในพื้นที่ จากความสามารถในการตอบโจทย์ด้านความสะดวกในการเดินทาง ในระดับราคาที่กลุ่มรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้

October 2026

Executive summary : Residential Real Estate



ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวได้เล็กน้อย และฟื้นตัวช้าในระยะปานกลาง จากปัจจัยกดดันที่สำคัญ ได้แก่ 1) สถานการณ์กำลังซื้อในประเทศภาพรวมที่ยังเปราะบาง และฟื้นตัวช้า 2) กำลังซื้อกลุ่มรายได้สูงทั้งจากในประเทศ และต่างประเทศ มีแนวโน้มชะลอตัวลงต่อเนื่อง 3) มาตรฐานการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ที่ยังมีความเข้มงวดสูง 4) ราคาที่อยู่อาศัยที่สูงและยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังเติบโตและมีแนวโน้มขยายตัวสูงกว่าตลาดมือหนึ่งอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง ทำให้เข้าถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้มากกว่า ทั้งนี้คาดว่าหน่วยโอนทั่วประเทศในปี 2026 จะขยายตัวได้เล็กน้อย ส่วนมูลค่าโอนมีแนวโน้มทรงตัว จากปัจจัยฐานที่ต่ำจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวในปี 2025 การเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ ในช่วงครึ่งปีแรก (รอบ 30 มิ.ย. 2026) และการทำโปรโมชั่นระบายสินค้าคงเหลือ ส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2027 คาดว่าจะกลับมาทรงตัว



ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือหดตัวเล็กน้อย จากสถานการณ์กำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นตัว ส่วนหน่วยเปิดใหม่ในปี 2026-2027 มีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อย โดยเป็นการขยายตัวจากโครงการคอนโดเป็นหลัก ขณะที่กลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฝดยังหดตัว จาก Oversupply ที่ยังอยู่ในระดับสูง

- **บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด** : ตลาดบ้านเดี่ยวยังเผชิญภาวะหน่วยเหลือขายสะสมสูง และยังคงใช้เวลาในการดูดซับ ส่วนตลาดบ้านแฝดราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทเริ่มได้รับความนิยมลดลง จากทำเลที่ไกลเมืองออกไปมากขึ้น รวมถึงถูกกลุ่มบ้านเดี่ยวลดราคาลงมาแข่งขัน
- **ทาวน์เฮาส์** : กลับมาเป็นตัวเลือกมากขึ้น เนื่องจากราคาที่เข้าถึงได้มากกว่าบ้านเดี่ยวบ้านแฝด แต่ยังคงมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อย เนื่องจากความนิยมยังอยู่ในระดับต่ำกว่าคอนโดในระดับราคาเดียวกัน
- **คอนโด** : จุดแข็งด้านทำเลที่เดินทางสะดวก พร้อมกับราคาที่เข้าถึงได้ง่ายกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ และการทำโปรโมชั่นระบายสต็อก ทำให้คอนโดยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น

เหตุการณ์น้ำท่วมในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลที่เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายเดือน ก.ย. จนถึงปัจจุบัน คาดว่าจะส่งผลกระทบต่อภาระการขายสินค้าคงเหลือในระยะสั้น โดยเฉพาะในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบสูง น้ำท่วมขังนานหรือระบายออกได้ช้า ซึ่งในครั้งนี้นับว่าใหญ่อยู่ในพื้นที่ด้านทิศตะวันออกและทิศเหนือของกรุงเทพฯ และอาจส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปมากขึ้น

ตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดปี 2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวเล็กน้อย โดยหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ชะลอตัวลงจากฐานที่สูงในปี 2026 ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อในประเทศที่ยังฟื้นตัวช้า และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม การโอนในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่คาดว่าจะยังคงอยู่ในระดับสูง จะช่วยพยุงให้ยังทรงตัวหรือขยายตัวเล็กน้อยได้



ประเด็นสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อภาวะธุรกิจจะะต่อไปอื่น ๆ ได้แก่ 1) ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังได้รับความนิยมสูงทั้งในระยะสั้น และระยะกลาง 2) สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในระยะสั้น แต่เป็นการลดลงเฉพาะกลุ่ม และยังคงต้องติดตามสถานการณ์อย่างต่อเนื่องในระยะยาว และ 3) แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการในระยะข้างหน้าที่กำลังซื้อในตลาดยังเปราะบาง ฟื้นตัวช้า และมีอยู่อย่างจำกัด



ตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า
จากปัญหาเศรษฐกิจ ราคาที่อยู่อาศัยสูง และความไม่มั่นใจ
ในสถานการณ์เศรษฐกิจในอนาคต ทำให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป

ตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวมยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า จากปัญหาเศรษฐกิจ ราคาที่อยู่อาศัยสูง และความไม่มั่นใจ ในสถานการณ์เศรษฐกิจในอนาคต ทำให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป โดยประเด็นสำคัญที่ต้องติดตามในระยะต่อไป ได้แก่ ความนิยมในตลาดมือสอง สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสม และแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า

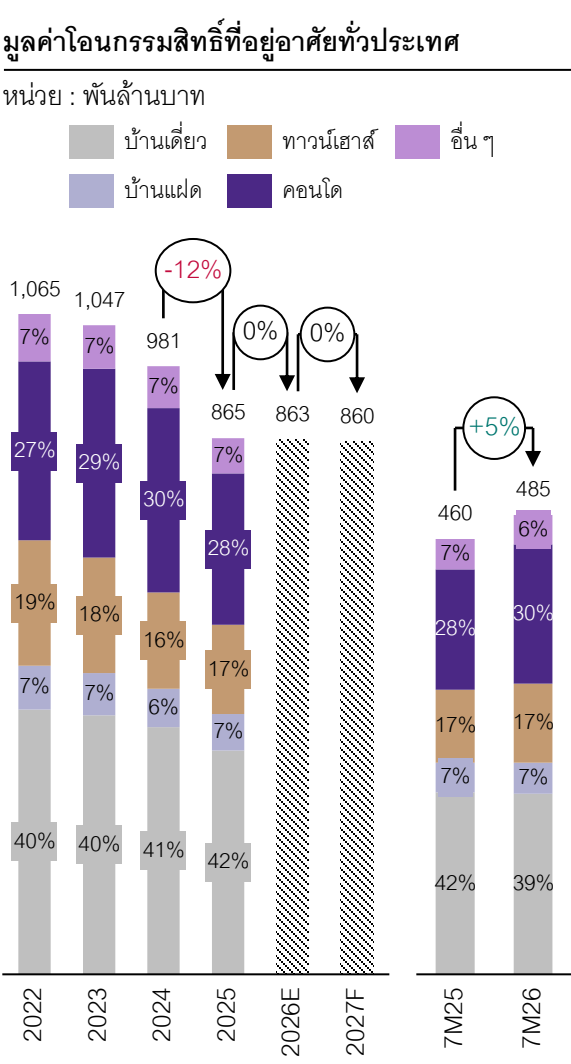
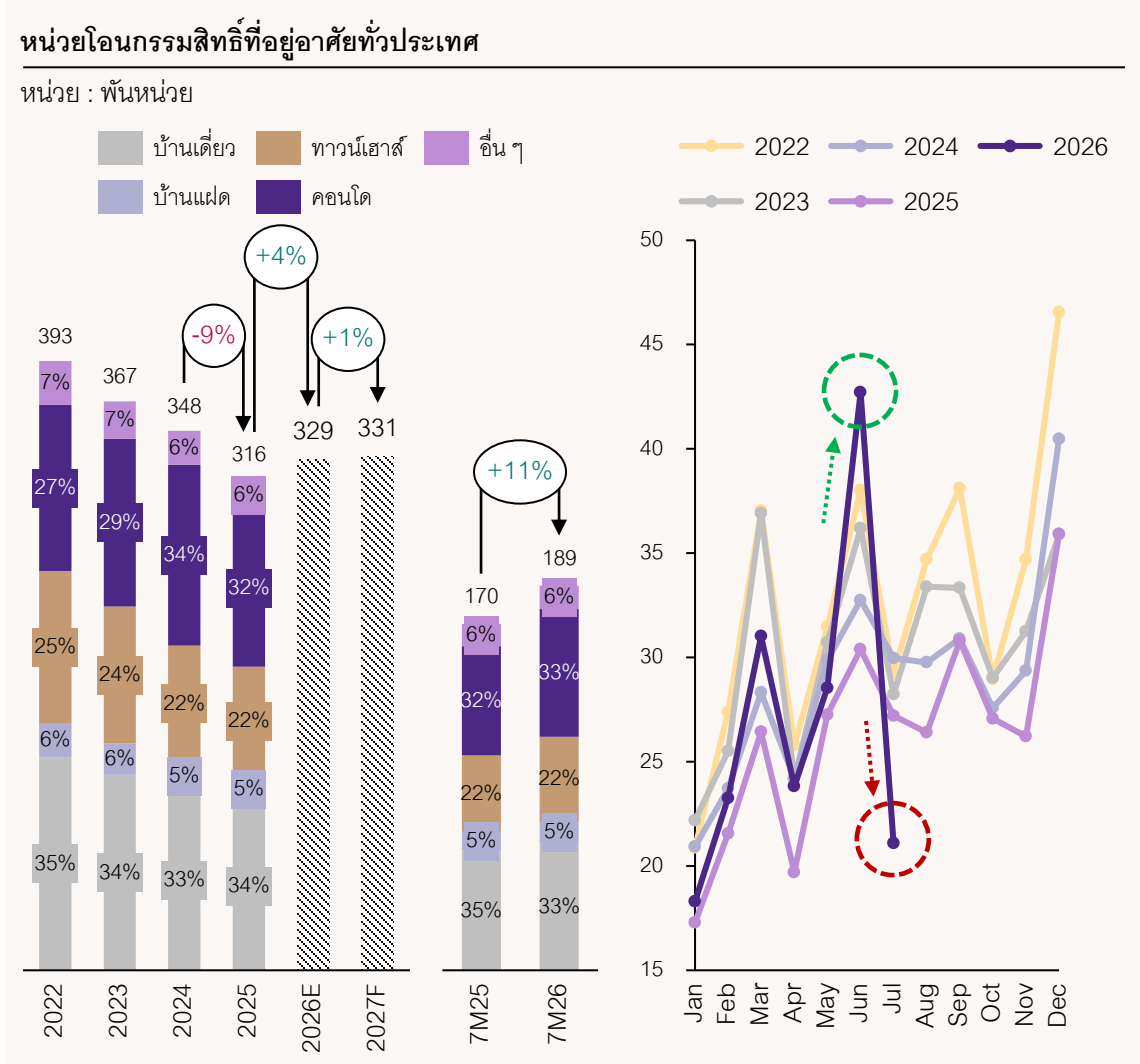
ภาพรวมภาวะธุรกิจ

- ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวได้เล็กน้อย และฟื้นตัวช้าในระยะปานกลาง โดยปัจจัยกดดันที่สำคัญยังมาจาก 1) สถานการณ์กำลังซื้อในประเทศภาพรวมที่ยังเปราะบางและฟื้นตัวช้า จากปัญหาเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลาย ทั้งภาระค่าใช้จ่ายที่เติบโตสูงกว่ารายได้หนี้ครัวเรือน ทำให้ส่วนใหญ่ยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย และการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงกลุ่มที่มีความพร้อมที่จะซื้อส่วนหนึ่งก็อาจลดงบประมาณการซื้อลง 2) กำลังซื้อกลุ่มรายได้สูงทั้งจากในประเทศ และต่างประเทศ มีแนวโน้มชะลอลงต่อเนื่อง จากความไม่มั่นใจในสถานการณ์เศรษฐกิจในระยะต่อไป ที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง ทำให้ส่วนหนึ่งยังชะลอการซื้อและการลงทุนออกไป นอกจากนี้ ยังรวมถึงกำลังซื้อจากชาวจีนความมั่งคั่งสูงที่ลดลงไปมากจากช่วงปี 2022-2024 3) มาตรฐานการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังมีความเข้มงวดสูง ยังเป็นหนึ่งในอุปสรรคสำคัญของกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง 4) ราคาที่อยู่อาศัยที่สูงและยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น ทำให้การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยทำได้ยากขึ้น โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ส่วนปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญยังมาจากมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐ และความต้องการในตลาดมือสองที่ช่วยพยุงตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม
- หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศปี 2026 กลับมาขยายตัวได้ เนื่องจากปัจจัยฐานที่ต่ำจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวในปี 2025 ที่ทำให้เกิดการชะลอการซื้อและโอนที่อยู่อาศัยออกไปจำนวนมาก และการเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ (รอบ 30 มิ.ย. 2026) เป็นสำคัญ ส่วนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์และมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2027 มีแนวโน้มทรงตัว
- ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังเติบโตและมีแนวโน้มขยายตัวสูงกว่าตลาดมือหนึ่งอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง ทำให้เข้าถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้มากกว่า
- อุปทานใหม่ปี 2026-2027 มีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อยต่อเนื่อง โดยเป็นการขยายตัวจากโครงการคอนโดเป็นหลัก ส่วนการเปิดโครงการแนวราบยังเป็นไปอย่างระมัดระวังมากกว่า ท่ามกลางหน่วยเหลือขายสะสมที่อยู่ในระดับสูง

ประเด็นสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อภาวะธุรกิจในระยะต่อไป (Key theme to monitor)

- ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังได้รับความนิยมสูงทั้งในระยะสั้น และระยะกลาง ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า ราคาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องตามต้นทุนราคาที่ดิน โดยเฉพาะในกลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฝด ทำให้การเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งของกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ยังสามารถทำได้ยาก โดยสัดส่วนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในระยะข้างหน้า สอดคล้องกับผลสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยล่าสุดของ SCB EIC ที่แสดงให้เห็นถึงความสนใจในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในทุกประเภทที่อยู่อาศัยและทุกระดับราคา นอกจากนั้น ตัวเลือกที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลาย ทำให้ผู้ที่รับภาระหนี้ไม่ไหวต้องขายที่อยู่อาศัย
- สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในระยะสั้น แต่เป็นการลดลงเฉพาะกลุ่ม และยังคงต้องติดตามสถานการณ์อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยในระยะสั้น คาดว่าหน่วยเหลือสะสมใน BMR จะลดลงจากกลุ่มคอนโดที่ยังคงได้รับความนิยมจากผู้ซื้อสูง จากจุดแข็งด้านทำเลที่เดินทางสะดวก และกลุ่มทาวน์เฮาส์ที่เริ่มกลับมาได้รับความนิยมมากขึ้นจากกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับขนาดพื้นที่ใช้สอย จากระดับราคาที่กลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างยังสามารถเข้าถึงการเป็นเจ้าของได้มากกว่าบ้านเดี่ยวบ้านแฝดเป็นหลัก ขณะที่สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมในกลุ่มบ้านเดี่ยวยังไม่มีแนวโน้มคลี่คลายลง จากอุปสงค์ที่ลดลงและยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าอุปทาน ส่วนในระยะปานกลางยังคงต้องติดตามอัตราการถูกปฏิเสธสินเชื่อในกลุ่มราคาต่ำไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่อาจส่งผลให้หน่วยเหลือขายสะสมคอนโดและทาวน์เฮาส์ไม่สามารถลดลงได้ตามที่คาดการณ์
- แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า ที่กำลังซื้อในตลาดยังเปราะบาง ฟื้นตัวช้า และมีอยู่อย่างจำกัด ได้แก่ 1. เร่งระบายหน่วยเหลือขายสะสมก่อน หรือควบคู่ไปกับการพิจารณาพัฒนาโครงการใหม่ 2. ลดการพึ่งพาการแข่งขันด้านราคา และหันมาสร้างความรู้สึกรักคุณค่าต่อราคา (Value for Money) ให้กับสินค้าแทน 3. หันมาแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองมากขึ้น 4. ปรับแนวคิดและกลยุทธ์การเจาะกำลังซื้อชาวต่างชาติ และ 5. พัฒนาจากการเป็น Developer สู่งานเป็นผู้ให้บริการด้านการอยู่อาศัย (Living Solution Provider) ซึ่งอาจเป็นหนึ่งในทางเลือกในการปรับเปลี่ยนเชิงโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ ที่จะกลายเป็นจุดเปลี่ยนของผู้ประกอบการในระยะต่อไป

หน่วยโอนที่อยู่อาศัยปี 2026-2027 มีแนวโน้มขยายตัวเล็กน้อย ส่วนมูลค่าโอนมีแนวโน้มทรงตัว จากการขยายตัวในตลาดมือสองเป็นหลัก ส่วนช่วงครึ่งแรกของปี 2026 ที่ขยายตัวสูงมาจากปัจจัยฐานที่ต่ำ การเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ (รอบ 30 มิ.ย. 2026) และการทำโปรโมชั่นระบายสินค้าคงเหลือ โดยปัญหาเศรษฐกิจที่ยังกดดันต่อเนื่อง ส่งผลให้ตลาดยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในระยะปานกลาง



ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวได้เล็กน้อย และฟื้นตัวช้าในระยะปานกลาง โดยปัจจัยกดดันที่สำคัญยังมาจาก

- สถานการณ์กำลังซื้อในประเทศภาพรวมที่ยังเปราะบาง และฟื้นตัวช้า จากปัญหาเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลาย ทั้งภาระค่าใช้จ่ายที่เติบโตสูงกว่ารายได้ และปัญหาหนี้ครัวเรือน ทำให้ส่วนใหญ่ยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย และการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงกลุ่มที่มีความพร้อมที่จะซื้อส่วนหนึ่งก็อาจลดงบประมาณการซื้อลง
- กำลังซื้อกลุ่มรายได้สูงมีแนวโน้มชะลอตัวลงต่อเนื่อง จากความไม่มั่นใจในสถานการณ์เศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูงในระยะต่อไป ทำให้ส่วนหนึ่งยังชะลอการซื้อ และการลงทุนออกไป นอกจากนี้ ยังรวมถึงกำลังซื้อจากชาวจีนความมั่งคั่งสูงที่ลดลงไปมาจากช่วงปี 2022-2024
- มาตรฐานการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังมีความเข้มงวดสูง ยังเป็นหนึ่งในอุปสรรคสำคัญ ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง
- ราคาที่อยู่อาศัยที่สูง ทำให้การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยทำได้ยากขึ้น โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

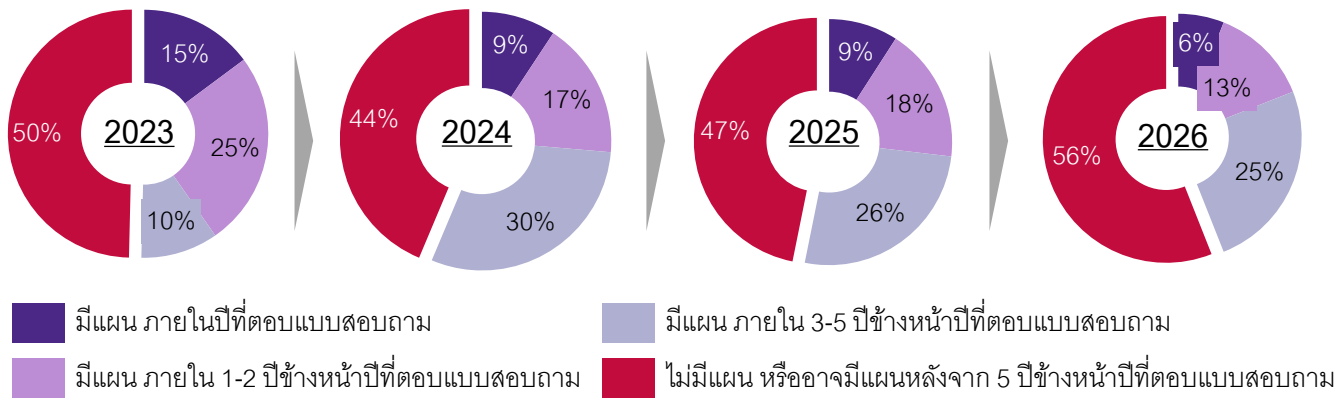
ส่วนปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญยังมาจากมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐ และความต้องการในตลาดมือสองที่ช่วยพยุงตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม

ทั้งนี้การโอนกรรมสิทธิ์ช่วงครึ่งแรกของปี 2026 ที่ขยายตัวสูงมาจากปัจจัยฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้าที่เกิดเหตุการณ์แผ่นดินไหว การเร่งโอนก่อนหมดอายุมาตรการฯ (รอบ 30 มิ.ย. 2026) เป็นหลัก ประกอบกับการทำโปรโมชั่นระบายสินค้าคงเหลือของผู้ประกอบการ

ผลสำรวจจาก SCB EIC ในปี 2026 แสดงให้เห็นสัดส่วนผู้ที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า และอยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 4 ปี ซึ่งหากไม่นับรวมเหตุผลในการมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ปัญหาเศรษฐกิจยังคงเป็นปัจจัยกดดันหลักในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

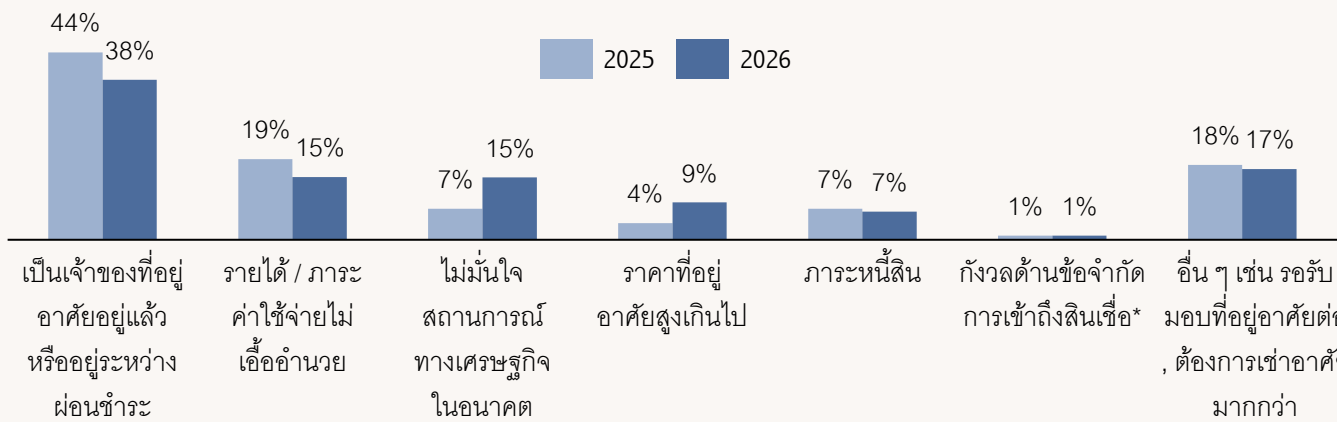
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



- ผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า มีสัดส่วนเกินครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า และอยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 4 ปี สะท้อนแรงกดดันจากปัญหาเศรษฐกิจ และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และยังคงกดดันการฟื้นตัวของกำลังซื้อในภาพรวม
- ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่วางแผนจะซื้อในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า เช่นเดียวกับผลสำรวจในช่วง 2 ปีก่อนหน้า เพื่อรอประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และความพร้อมทางการเงิน ซึ่งหากสถานการณ์เศรษฐกิจในช่วงดังกล่าวยังไม่คลี่คลาย ก็มีแนวโน้มที่จะชะลอการซื้อออกไปอีก
- กลุ่มที่มีแผนจะซื้อในระยะสั้นภายในปีนี้ มีสัดส่วนลดลงจากเดิมที่มีสัดส่วนต่ำอยู่แล้ว สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เท่าที่ควรในระยะสั้น

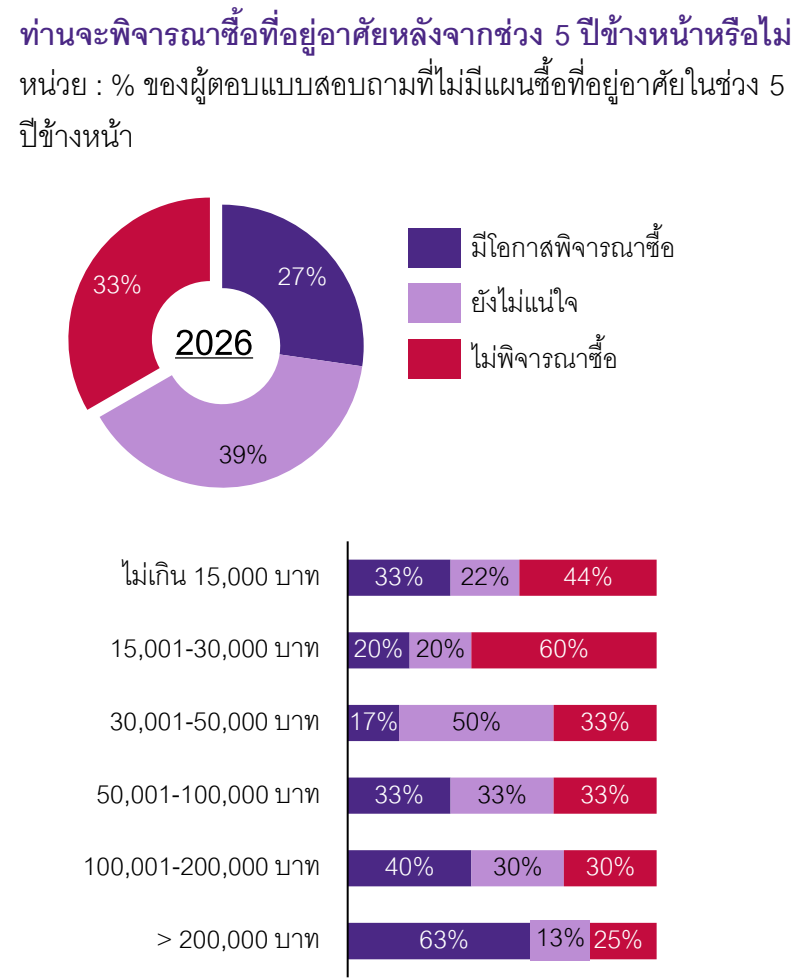
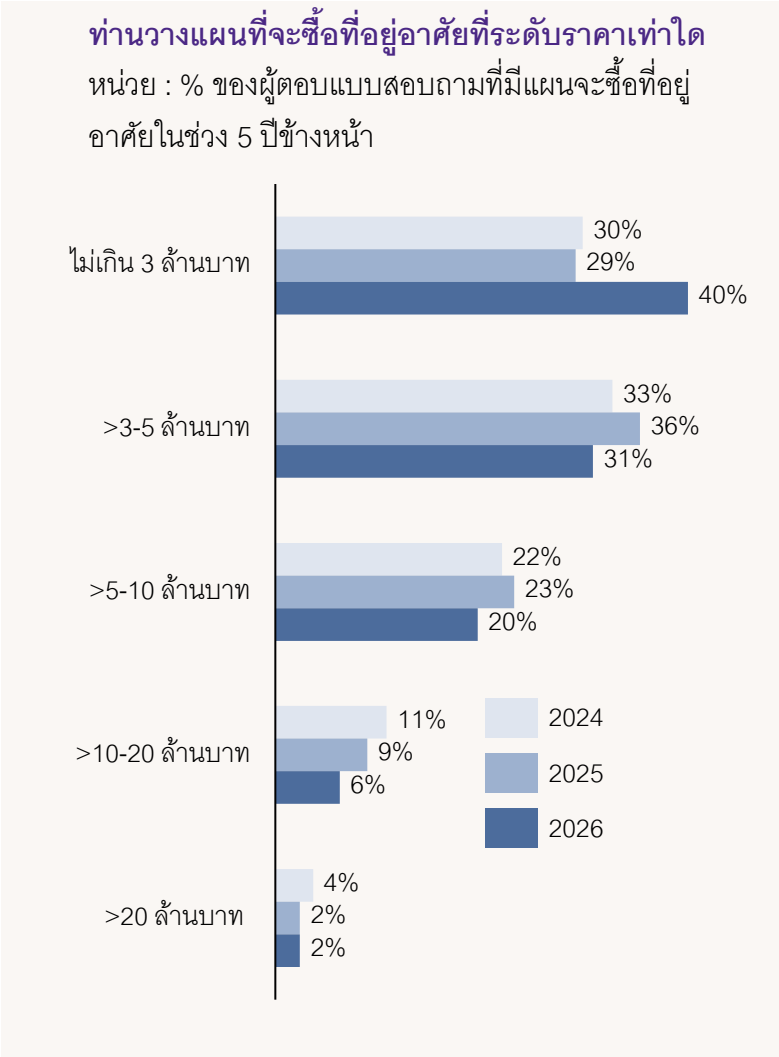
สาเหตุสำคัญที่ท่านยังไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



- สาเหตุของการไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า ยังมาจากการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้วเป็นหลัก รองลงมาล้วนเป็นเหตุผลด้านปัญหาทางเศรษฐกิจ ทั้งรายได้และภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่เอื้ออำนวย ความไม่มั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคต และภาระหนี้สิน รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยที่สูงเกินไป ยังคงส่งผลกระทบให้ ผู้ซื้อส่วนใหญ่ชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป
- ปัญหารายได้ / ภาระค่าใช้จ่ายไม่เอื้ออำนวย มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างมากขึ้น
- ความไม่มั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคต ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อมากขึ้นจากปีก่อนหน้า จากเศรษฐกิจในประเทศที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า ประกอบกับเศรษฐกิจโลกที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง ท่ามกลางความยืดเยื้อของสงครามตะวันออกกลาง รวมถึงสงครามการค้าที่ยังคงดำเนินต่อไป

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น ขณะที่ความต้องการซื้อในระดับราคามากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไปลดลง สะท้อนความสามารถในการซื้อในภาพรวมที่ยังไม่ฟื้นตัวในระยะสั้น และต้องใช้เวลาฟื้นตัวในระยะยาว โดยอาจต้องรอการฟื้นตัวของกำลังซื้อที่รอดัดสืบใจหลังจากช่วง 5 ปีข้างหน้า เมื่อสถานการณ์ด้านรายได้หรือการค่าใช้จ่ายคลี่คลายมากพอ

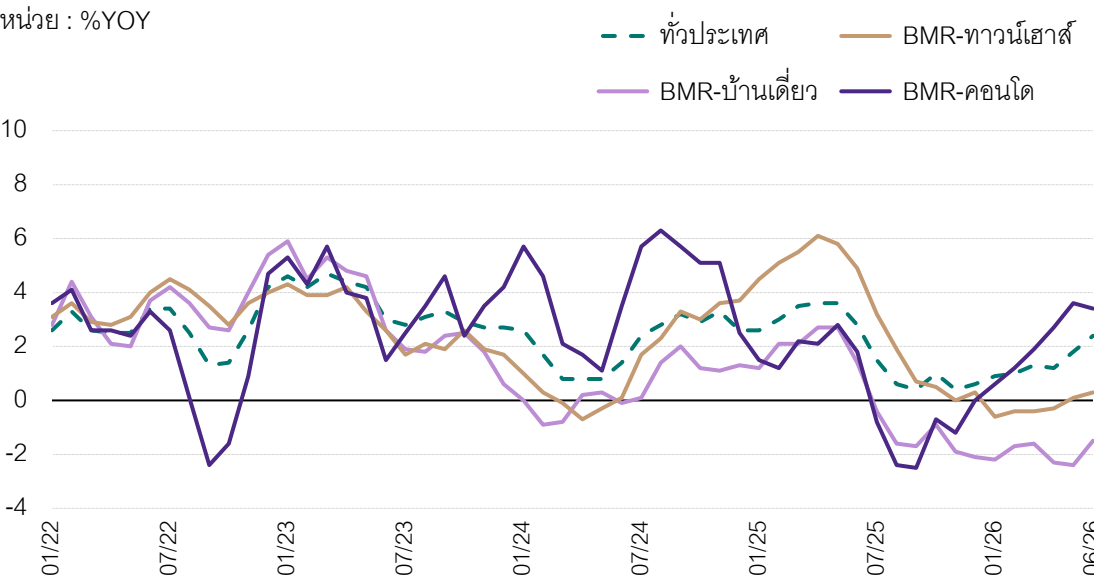


- ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท โดยเฉพาะความต้องการซื้อในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่ยังมาจากกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท ที่ยังมีความเสี่ยงการถูกปฏิเสธสินเชื่อสูง เป็นหลัก ประกอบกับอีกส่วนหนึ่งที่ตัดสินใจลงงบประมาณการซื้อลดลงจากเดิมมาอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทจากปัญหาเศรษฐกิจและราคาที่อยู่อาศัยที่สูง
- ขณะเดียวกัน ความต้องการซื้อในระดับราคามากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไปมีสัดส่วนลดลง โดยเฉพาะความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีสัดส่วนลดลงจากกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 50,000 บาทขึ้นไปเป็นหลัก ซึ่งส่วนนี้อาจยังชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไปหรือเพื่อการลงทุนปล่อยเช่า หรืออาจลงงบประมาณลงไปซื้อในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท
- ผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้าส่วนใหญ่ สัดส่วนรวม 39% ยังไม่แน่ใจว่าจะพิจารณาซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่ หลังจากผ่านช่วง 5 ปีข้างหน้าไปแล้ว โดยกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001-50,000 บาทมีสัดส่วนผู้ที่ยังไม่แน่ใจว่าจะซื้อมากที่สุดอยู่ที่ราว 50% รองลงมาคือในกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,001-100,000 บาท ที่มีสัดส่วนรวม 33% ขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,001-200,000 บาทก็มีสัดส่วนผู้ที่ยังไม่แน่ใจว่าจะซื้อค่อนข้างสูง อยู่ที่ราว 30% สะท้อนถึงความไม่มั่นใจต่อสถานการณ์เศรษฐกิจในอนาคต ที่นอกจากจะส่งผลให้ต่อการตัดสินใจซื้อในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางแล้ว ยังมีแนวโน้มส่งผลต่อกลุ่มผู้มีรายได้สูงมากขึ้น

ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยเริ่มขยายตัวชะลอลง เนื่องจากระดับราคาเฉลี่ยในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มลดลง แต่ราคาที่อยู่อาศัยในภาพรวมยังคงอยู่ในช่วงขาขึ้น โดยมีสาเหตุสำคัญส่วนหนึ่งมาจากต้นทุนราคาที่ดินที่ยังขยายตัวต่อเนื่อง

ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย

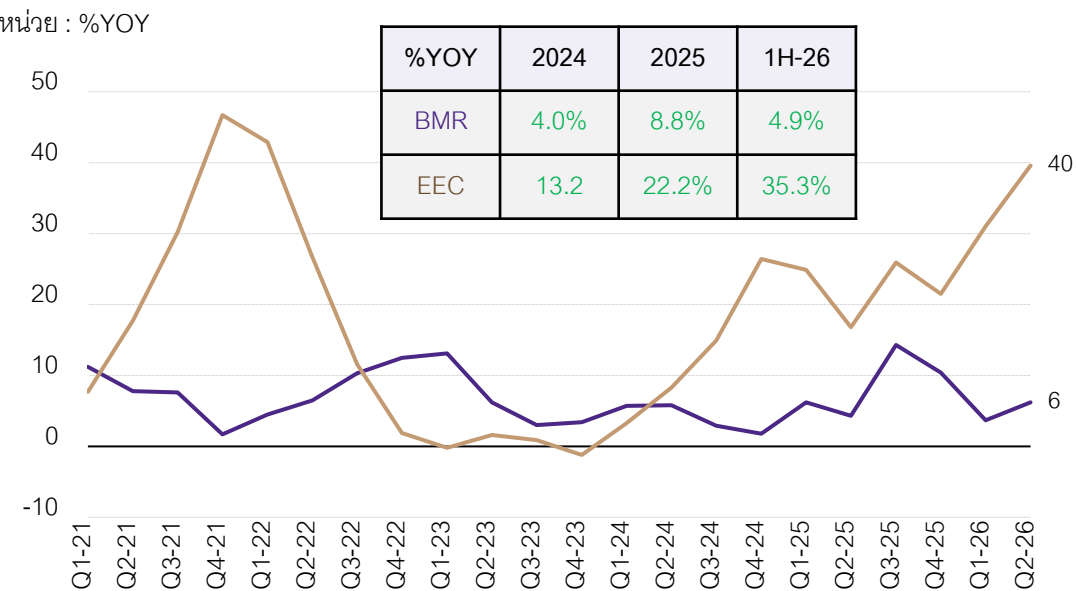
หน่วย : %YOY



%YOY	2024	2025	6M26
ทั่วประเทศ	2.1%	2.0%	1.4%
BMR-บ้านเดี่ยว	0.5%	0.3%	-2.0%
BMR-ทาวน์เฮาส์	1.5%	3.2%	-0.2%
BMR-คอนโด	4.1%	0.3%	2.2%

ดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลและ EEC

หน่วย : %YOY



- ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ และดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวในอัตราที่ลดลงจากปีก่อนหน้าเล็กน้อย เนื่องจากระดับราคาเฉลี่ยในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มลดลง จากสถานการณ์กำลังซื้อในประเทศภาพรวมที่ยังซบเซา และการลดลงประมาณในการซื้อลง อย่างไรก็ตาม ต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ยังอยู่ในระดับสูง ทั้งต้นทุนราคาที่ดินที่ยังขยายตัวต่อเนื่อง และต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้างที่ถูกกดดันจากสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลางที่ยังมีความไม่แน่นอน ยังเป็นปัจจัยที่ทำให้ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในปัจจุบันยังไม่หดตัวลง
- ดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2026 ยังมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ในอัตราที่ลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มองว่าราคาที่ดินในกรุงเทพฯ ชั้นกลางบางส่วนออกไปถึงปริมณฑลที่มีศักยภาพ ส่วนหนึ่งยังอยู่ในระดับราคาที่สามารถลงทุนได้ เนื่องจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า ทำให้ราคาที่ดินกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เร่งตัวขึ้นไปมากนัก อย่างไรก็ตาม ผังเมืองใหม่ที่คาดว่าจะประกาศใช้ในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า เป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญต่อการขยายตัวของราคาที่ดินในระยะต่อไป
- ดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในพื้นที่ EEC มีแนวโน้มเร่งตัวสูงต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า สะท้อนความต้องการที่ยังอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะในชลบุรีและระยอง จากทั้งกลุ่มทุนไทยและต่างชาติ ที่เตรียมแผนจะเข้ามาลงทุนในพื้นที่ โดยมีกระแสการลงทุนใน Data center ผลักดันให้เกิดความต้องการใหม่ รวมถึงทุนจีนที่ต้องการสร้าง Chinese supply chain ecosystem ในพื้นที่เช่น บ่อวิน ปลวกแดง บ้านค่าย หนองใหญ่ เป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญ

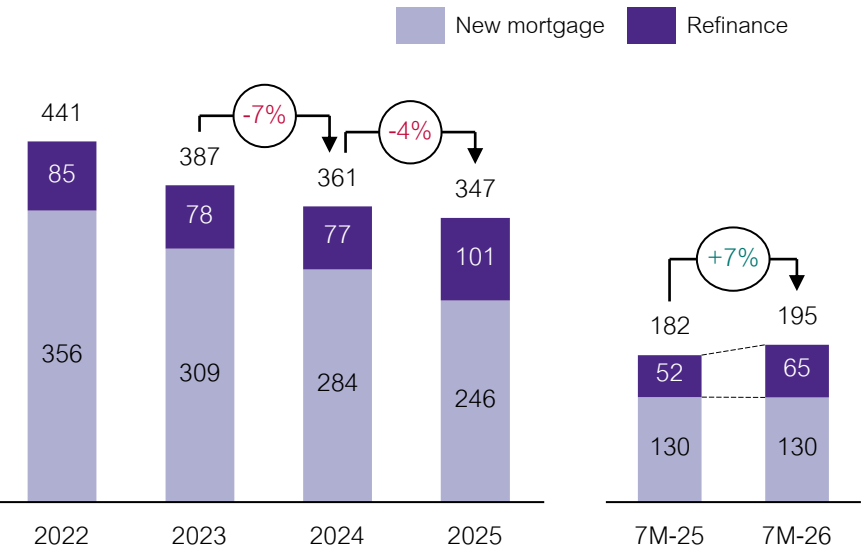
A person wearing a dark suit and a striped shirt is sitting at a wooden desk. Their hands are crossed over the desk, with fingers pointing upwards. On the desk, there is a small white model of a house with a brown roof and a calculator. The background is slightly blurred, showing a grey wall.

**ความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ
ของสถาบันการเงินยังคงกดดันความสามารถในการเข้าถึงที่อยู่อาศัย
ขณะที่ความกังวลต่อการฟ้อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น**

สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ปี 2026 มีแนวโน้มทรงตัวหรือขยายตัวเล็กน้อย ตามทิศทางการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในภาพรวม ส่วนสินเชื่อ Refinance ยังเติบโตต่อเนื่อง จากอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ และความต้องการลดค่าใช้จ่ายของผู้อาศัย

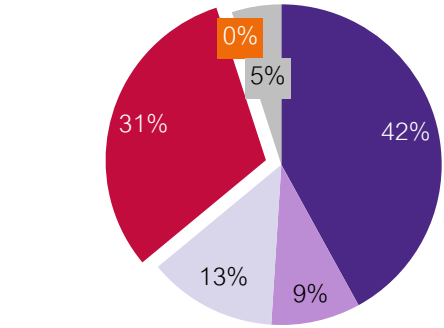
มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารพาณิชย์

หน่วย : พันล้านบาท



%YOY	2023	2024	2025	7M2026
Total	-12%	-7%	-4%	+7%
New mortgage	-13%	-8%	-13%	0%
Refinance	-8%	-1%	+31%	+26%

ท่านสนใจขอ Refinance หรือ Retention หนี้ที่อยู่อาศัยหรือไม่
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยและกำลังผ่อนชำระอยู่



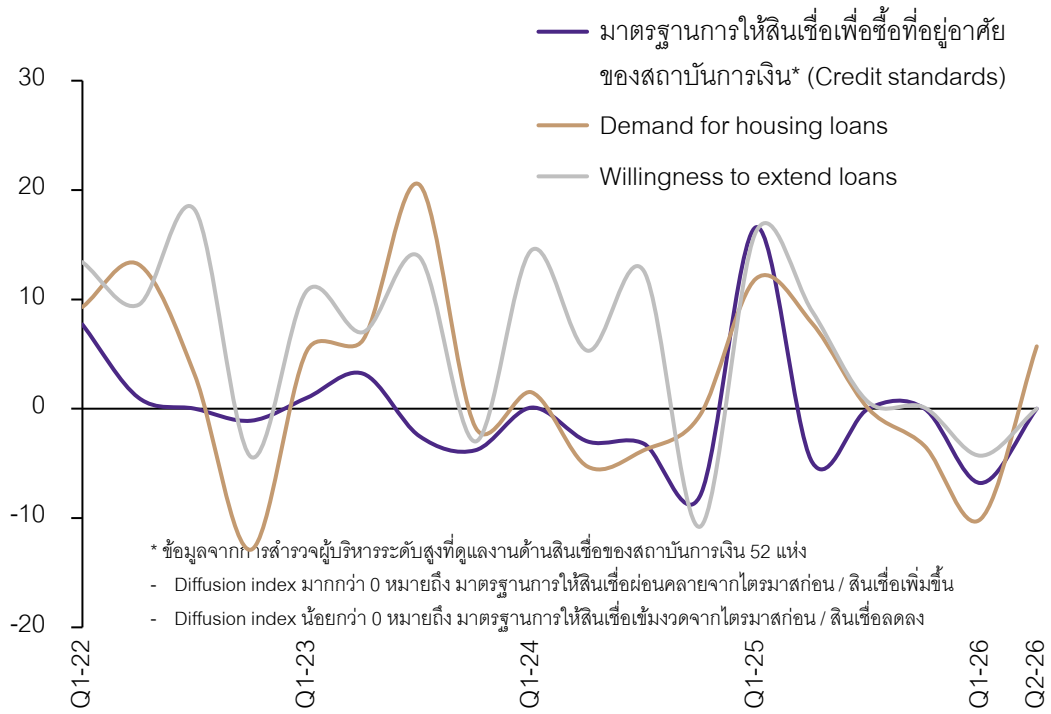
- สนใจ เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านอัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระรายเดือนลง
- สนใจ เพื่อลดค่างวดในการผ่อนชำระรายเดือนลง
- สนใจ เพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบอัตราดอกเบี้ยให้สอดคล้องกับทิศทางการขึ้น/ลงของอัตราดอกเบี้ย
- ไม่สนใจ เพราะยังติดเงื่อนไขด้านระยะเวลาการผ่อนชำระที่กำหนดในสัญญาฉบับสถาบันการเงิน
- ไม่สนใจ ด้วยเหตุผลอื่น ๆ
- ไม่เคยทราบมาก่อนว่าสามารถดำเนินการได้

- สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ปี 2026 มีแนวโน้มทรงตัวหรือขยายตัวเล็กน้อย ตามทิศทางการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในภาพรวม โดยมาตรการผ่อนคลาย LTV และมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง ที่มีการต่ออายุการบังคับใช้ไปถึงช่วงกลางปีหน้า (2027) ที่ยังมีส่วนช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อในกลุ่มผู้ที่มีความพร้อมทางการเงินได้บางส่วน อย่างไรก็ตาม แนวทางการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงมีความเข้มงวด ยังเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเข้าถึงสินเชื่อของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง
- สินเชื่อเพื่อ Refinance ปี 2026 ยังมีแนวโน้มขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่อง จากอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ และการแข่งขันที่เข้มข้นของสถาบันการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจที่พบว่า ผู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยและกำลังผ่อนชำระอยู่กว่า 64% สนใจที่จะขอ Refinance หรือ Retention เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านอัตราดอกเบี้ยและค่างวดรายเดือนลง สะท้อนให้เห็นแนวโน้มการเติบโตของตลาด Refinance ในระยะต่อไป ที่สถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศยังฟื้นตัวช้า และประชาชนยังให้ความสำคัญกับการหาวิธีลดค่าใช้จ่าย

สัดส่วนยอดคงค้าง NPL และเงินให้สินเชื่อกล่าวถึงเป็นพิเศษ (Special mention) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังคงอยู่ในระดับสูง สอดคล้องกับมาตรฐานการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังคงเข้มข้น ตามความเสี่ยงในการก่อให้หนี้เสียที่ยังอยู่ในระดับสูง

การสำรวจภาวะสินเชื่อสถาบันการเงิน (Next 3 months)

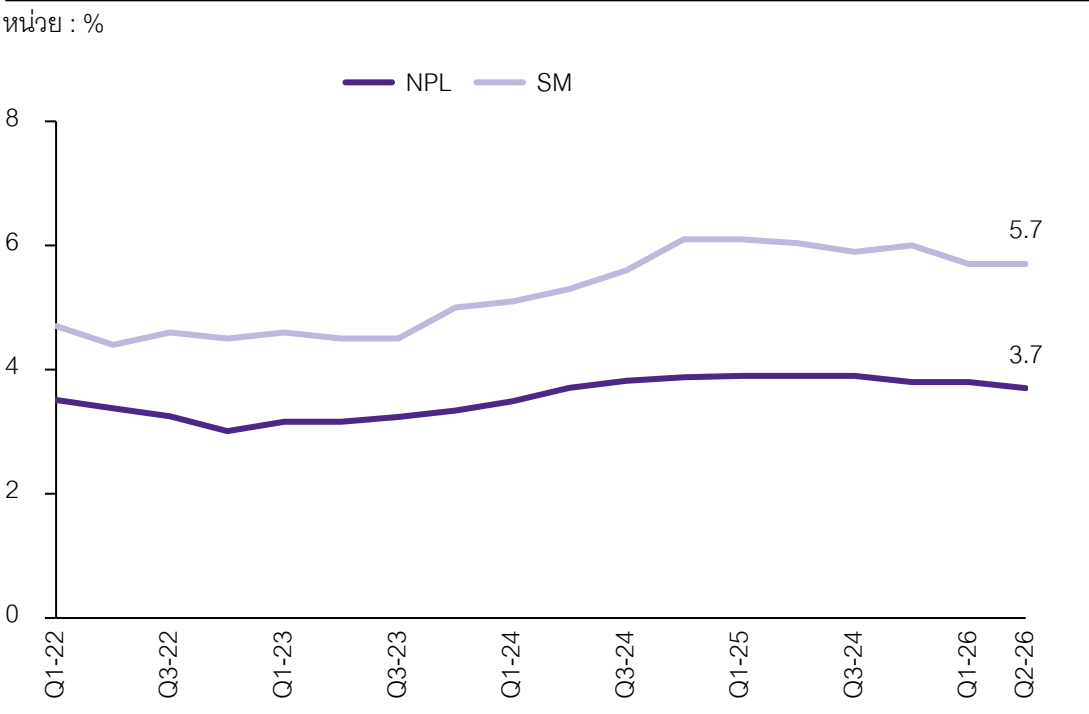
หน่วย : Diffusion index



* ข้อมูลจากการสำรวจผู้บริหารระดับสูงที่ดูแลงานด้านสินเชื่อของสถาบันการเงิน 52 แห่ง
- Diffusion index มากกว่า 0 หมายถึง มาตรฐานการให้สินเชื่อผ่อนคลายจากไตรมาสก่อน / สินเชื่อเพิ่มขึ้น
- Diffusion index น้อยกว่า 0 หมายถึง มาตรฐานการให้สินเชื่อเข้มงวดจากไตรมาสก่อน / สินเชื่อลดลง

สัดส่วนยอดคงค้าง NPL และเงินให้สินเชื่อกล่าวถึงเป็นพิเศษ (special mention) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมดของธนาคารพาณิชย์

หน่วย : %

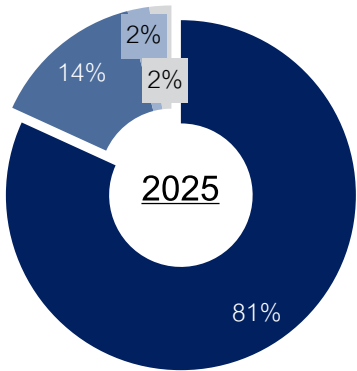


- มาตรฐานการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน (Credit standard) ในปี 2026 มีแนวโน้มเข้มงวด และอาจยังไม่ผ่อนคลายลงจากช่วงก่อนหน้านี้มากนัก เช่นเดียวกับความพร้อมในการปล่อยสินเชื่อเพิ่มของสถาบันการเงิน (Willingness to extend loans) ที่ยังคงมีความระมัดระวังสูงต่อเนื่อง จากกำลังซื้อส่วนใหญ่ที่ยังเปราะบาง และความเสี่ยงในการก่อให้หนี้เสียที่ยังอยู่ในระดับสูง
- สะท้อนได้จากสัดส่วนยอดคงค้าง NPL ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมดในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2026 ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง ต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า จากปัญหาเศรษฐกิจ ทั้งนี้ ครัวเรือนและภาระค่าใช้จ่าย ที่ยังคงกดดันความสามารถในการกลับมาชำระหนี้ได้อย่างสม่ำเสมอของกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่าง ขณะที่สัดส่วนเงินให้สินเชื่อกล่าวถึงเป็นพิเศษ (Special mention) ต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมด แม้จะลดลงจากช่วงปีก่อนหน้าเล็กน้อย แต่ยังคงอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2022-2024

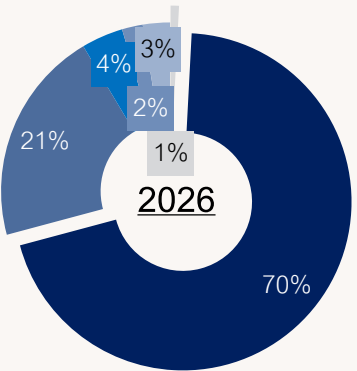
สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่ความกังวลต่อการผ่อนชำระในระยะต่อไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน

สถานการณ์การผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของท่านในปัจจุบันเป็นอย่างไร

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

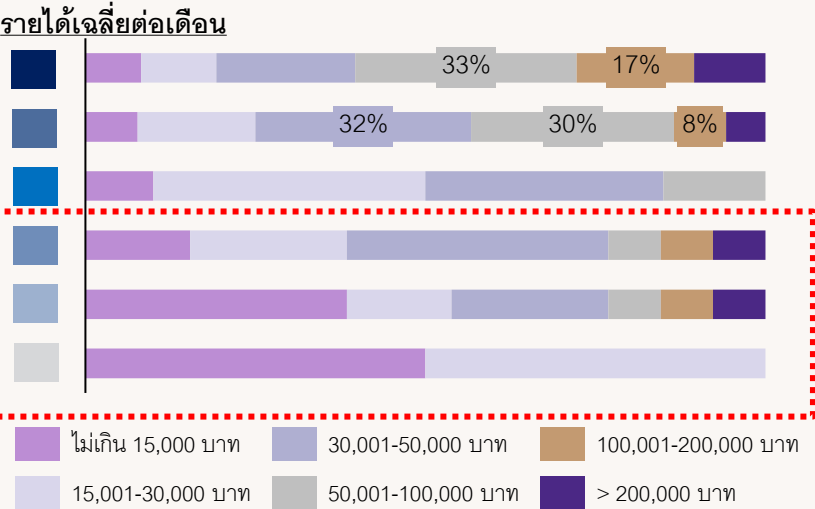


- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ และยังไม่ต้องการความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่เริ่มมีความกังวลการผ่อนชำระในระยะต่อไป และพร้อมรับความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินหากมี
- เริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ แต่เชื่อว่าความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินจะช่วยแก้ปัญหาในระยะสั้น-กลางได้
- เริ่มเกิดปัญหาการผิดนัดชำระแล้ว และต้องการความช่วยเหลือเร่งด่วน หรืออยู่ระหว่างการเจรจากับจากสถาบันการเงิน



- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ และไม่มีมีความกังวลการผ่อนชำระในระยะต่อไป
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ แต่เริ่มมีความกังวลการผ่อนชำระในระยะต่อไป
- ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ เพราะได้รับความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินแล้ว
- เริ่มมีปัญหาสภาพคล่องในการผ่อนชำระ แต่ยังไม่ต้องการความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน
- เริ่มมีปัญหาสภาพคล่องในการผ่อนชำระ และต้องการความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน
- ผิดนัดชำระแล้ว โดยอยู่ระหว่างการเจรจากับสถาบันการเงิน หรือสถาบันการเงินไม่สามารถช่วยเหลือได้

- 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 โดยกลุ่มที่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติแต่เริ่มมีความกังวล มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า สะท้อนผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่เพิ่มขึ้น
- กลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ยังผ่อนชำระได้ตามปกติ มีเพียงส่วนน้อยที่เริ่มมีความกังวลหรือเริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ

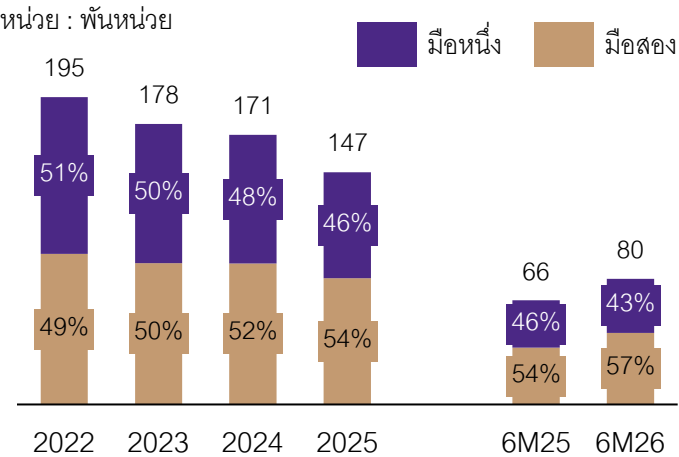




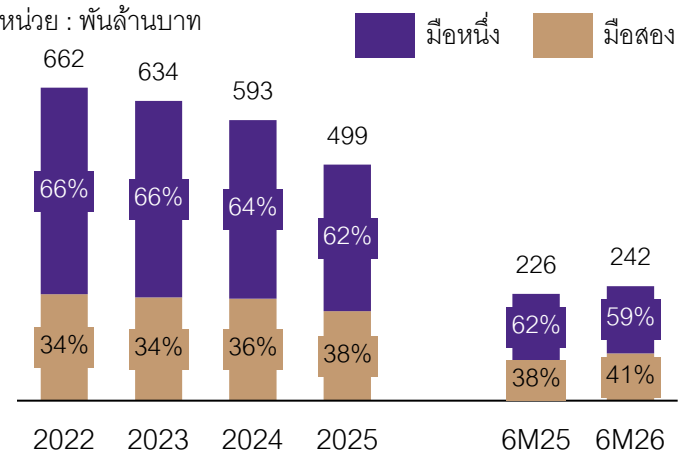
เมื่อการเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีราคาสูงยังทำได้ยาก
ที่อยู่อาศัยมือสองจึงยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมสูง

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองยังคงมีสัดส่วนอยู่ในระดับสูง และมีแนวโน้มขยายตัวได้ดีกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง จากปัจจัยด้านราคา ที่ต่ำกว่ามือหนึ่งเป็นสำคัญ ทำให้เข้าถึงการเป็นเจ้าของได้ง่ายกว่า ท่ามกลางสถานการณ์กำลังซื้อภาพรวมที่ยังเปราะบาง และการเน้นความคุ้มค่า ด้านราคาของผู้ซื้อ

หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

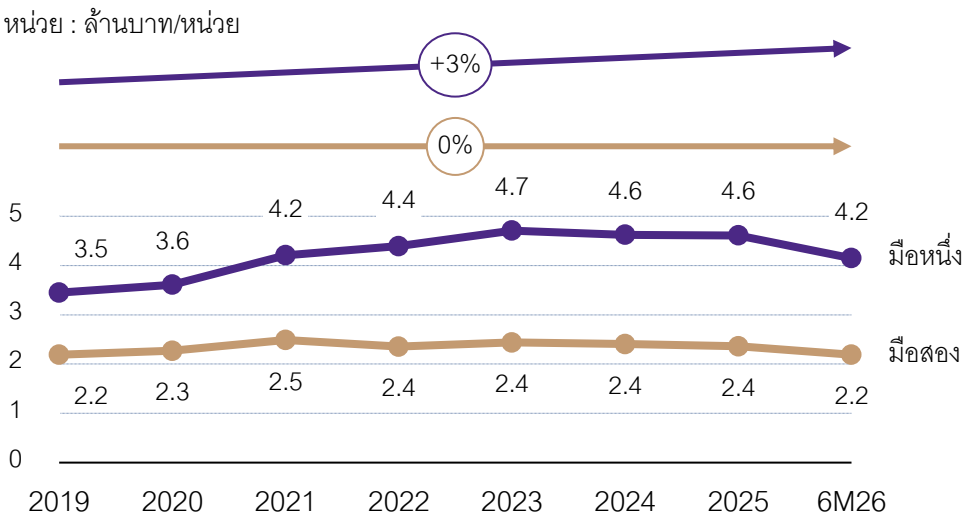


มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล



%YOY	หน่วยโอน		มูลค่าโอน	
	2025	1H-26	2025	1H-26
กรุงเทพฯ-ปริมณฑล	-14%	+21%	-16%	+7%
มือหนึ่ง	-8%	+14%	-9%	+1%
มือสอง	0%	+26%	-1%	+17%
บ้านเดี่ยว	-13%	+8%	-12%	-15%
มือหนึ่ง	-14%	-9%	-14%	-14%
มือสอง	-12%	+19%	-9%	+7%
ทาวน์เฮาส์	-11%	+14%	-10%	+10%
มือหนึ่ง	-13%	+7%	-12%	+4%
มือสอง	-9%	+19%	-8%	+17%
คอนโด	-16%	+30%	-22%	+22%
มือหนึ่ง	-21%	+26%	-24%	+19%
มือสอง	-11%	+35%	-17%	+29%

ราคาโอนกรรมสิทธิ์ต่อหน่วย ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

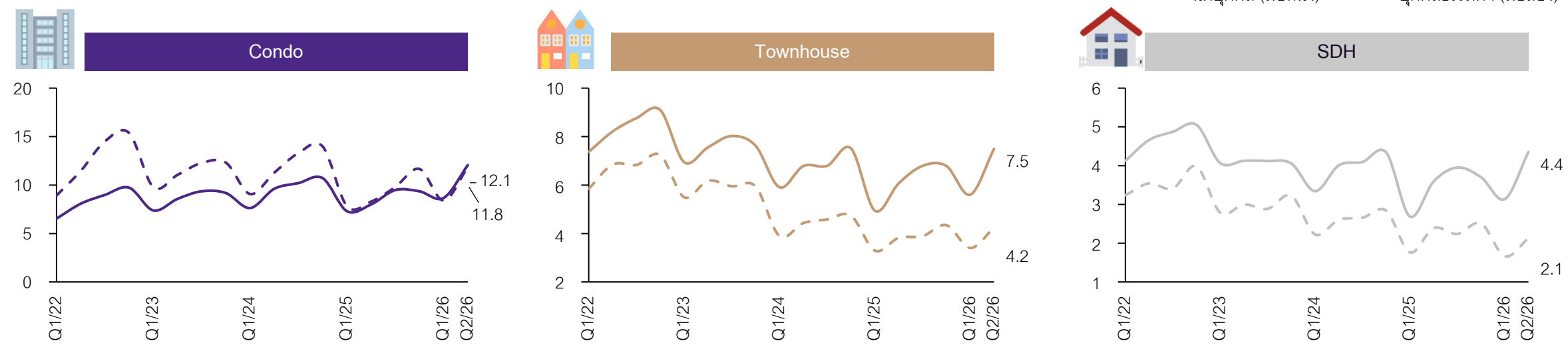


- การโอนกรรมสิทธิ์ในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มขยายตัวได้ดีกว่ามือหนึ่ง และยังคงมีสัดส่วนอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากปัจจัยด้านราคาต่ำกว่ามือหนึ่ง ที่ทำให้ที่อยู่อาศัยมือสองยังสามารถเข้าถึงการเป็นเจ้าของได้ง่ายกว่ามือหนึ่ง ท่ามกลางสถานการณ์กำลังซื้อภาพรวมที่ยังเปราะบาง และเน้นความคุ้มค่าด้านราคาของผู้ซื้อ ประกอบกับมีตัวเลือกที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท ซึ่งเข้าเกณฑ์มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองฯ ที่หลากหลาย นอกจากนั้น ตัวเลือกที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ยังไม่คลี่คลาย ทำให้ผู้ที่รับภาระหนี้ไม่ไหวต้องปล่อยออกมาขาย หรือกลายเป็น NPA
- ราคาโอนกรรมสิทธิ์ต่อหน่วยที่อยู่อาศัยมือสองมีแนวโน้มลดลง เช่นเดียวกับมือหนึ่ง สะท้อนข้อจำกัดด้านงบประมาณจากปัญหาเศรษฐกิจของกำลังซื้อในภาพรวม โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ประกอบกับอุปทานมือสองที่ยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงมีส่วนช่วยให้ผู้ซื้อมีทางเลือกในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสองราคาต่ำได้มากขึ้น

หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองในกลุ่มบ้านเดี่ยวยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงกว่ามือหนึ่งมาก จากปัจจัยด้านราคาที่ยังต่ำเกินไป ขณะที่ในกลุ่มทาวน์เฮาส์ ยังนิยมซื้อมือสองราคาไม่เกิน 2 ล้านบาทในทำเลชานเมืองค่อนข้างมาก ส่วนในกลุ่มคอนโด หน่วยโอนมือหนึ่งและมือสองยังใกล้เคียงกัน ส่วนหนึ่งมาจากการทำโปรโมชั่นราคาเพื่อเร่งระบายสต็อกอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการ

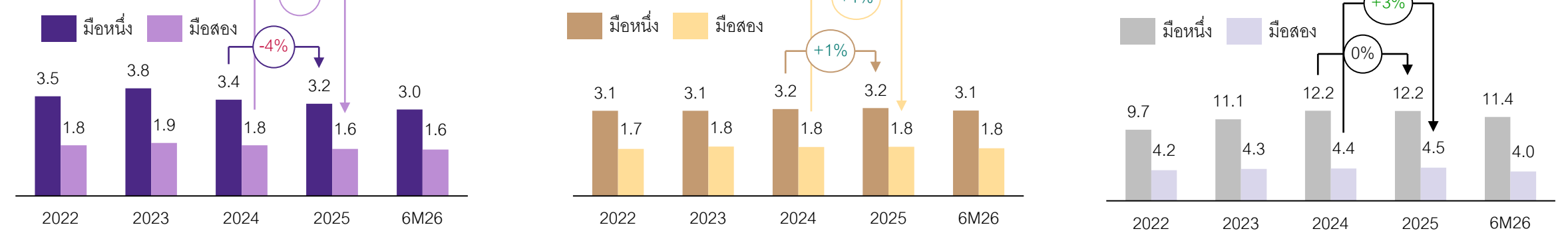
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง-มือสองใน BMR

หน่วย : พันหน่วย



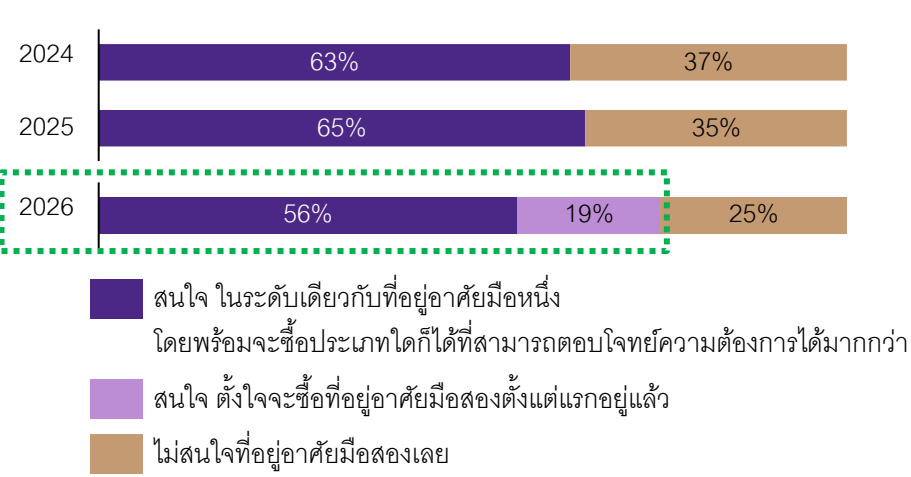
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์เฉลี่ยต่อหน่วยของที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง-มือสองใน BMR

หน่วย : ล้านบาท/หน่วย

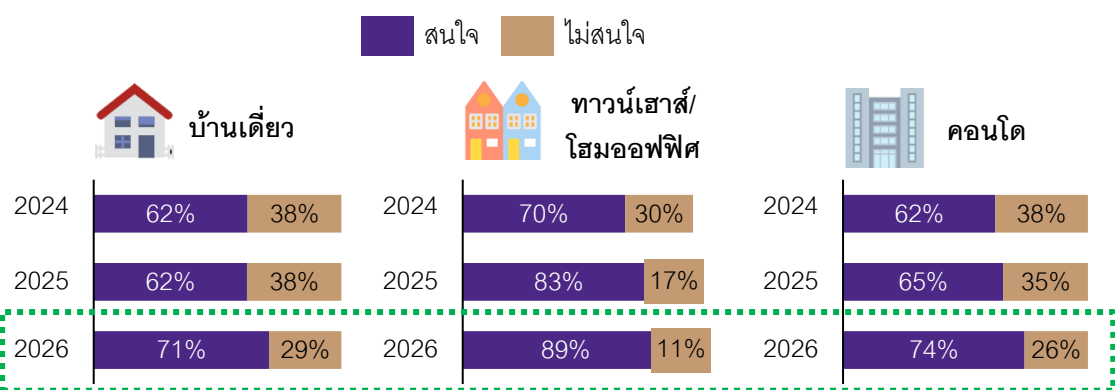
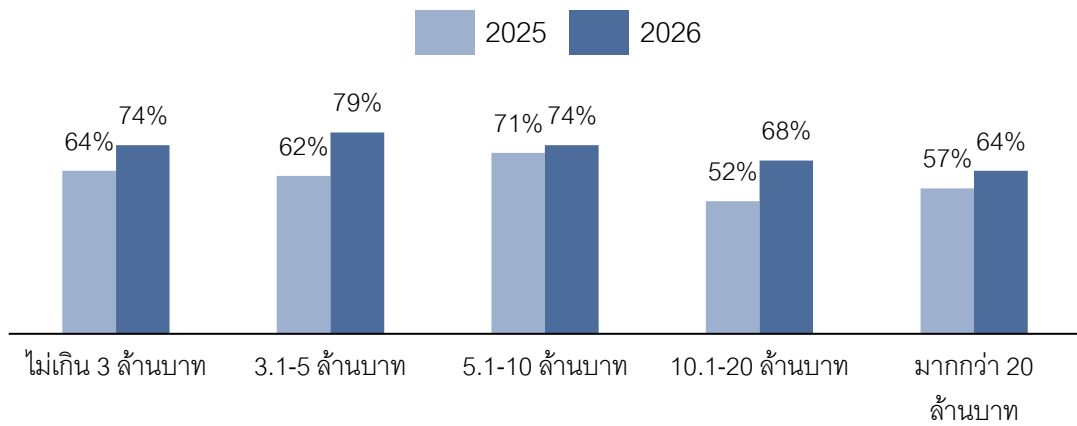


ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และทุกระดับราคา สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อภาพรวมในปัจจุบันที่ยังเปราะบาง และเข้าถึงที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีราคาสูงกว่าได้ยาก

ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองหรือไม่
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



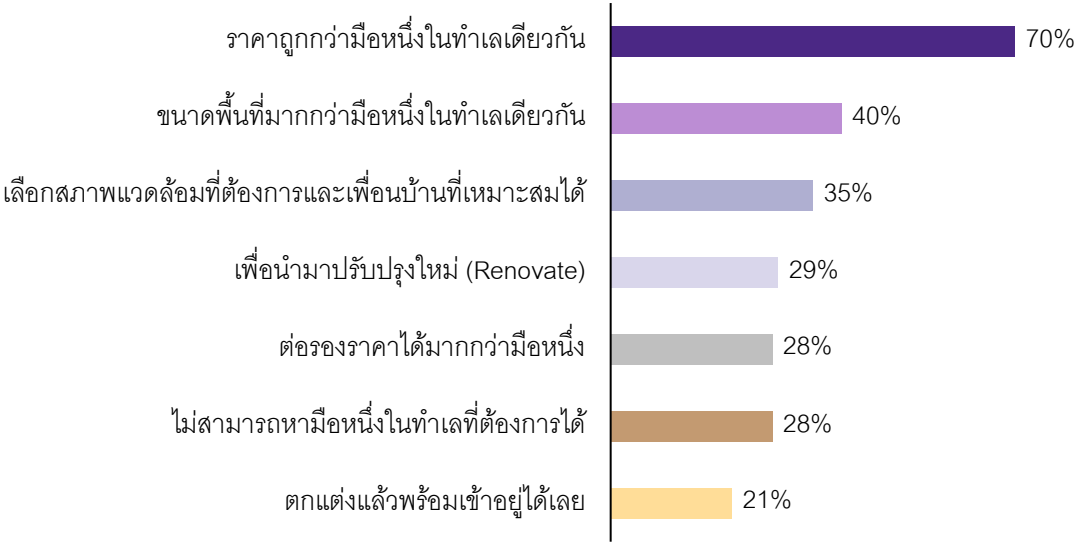
ความสนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองแยกตามระดับราคา
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



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

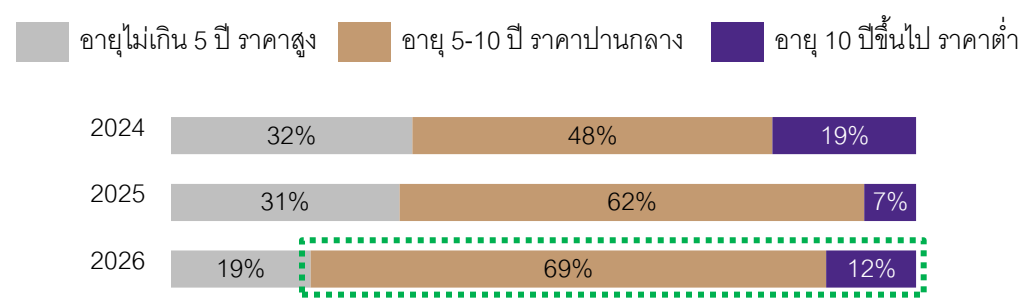
ราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง ยังคงเป็นข้อได้เปรียบของที่อยู่อาศัยมือสอง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยมือสองที่มีราคาอยู่ในระดับปานกลางลงมา สะท้อนได้จากกลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยที่มีอายุ 5 ปีขึ้นไปมากขึ้นเนื่องจากระดับราคามีแนวโน้มลดลงมาอย่างมีนัยสำคัญ

เหตุผลที่ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า

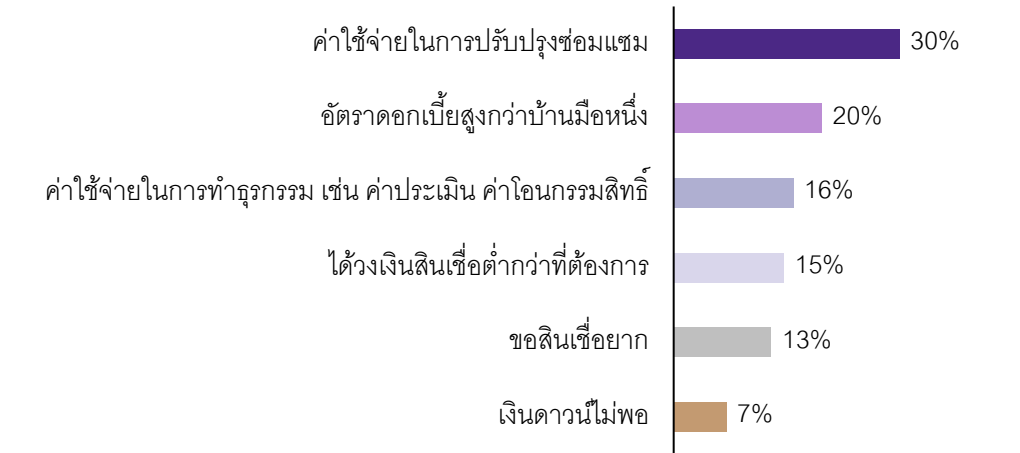


- ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองยังมาจากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่งเป็นสำคัญ รองลงมาคือปัจจัยด้านขนาดพื้นที่ที่มากกว่ามือหนึ่ง นอกจากนี้ การเลือกสภาพแวดล้อมและเพื่อนบ้านที่เหมาะสมได้เป็นปัจจัยที่ได้รับความสำคัญมากขึ้นในกลุ่มผู้ซื้อรุ่นใหม่ Gen Z และกลุ่ม Gen Y
- ผู้สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุ 5 ปีขึ้นไปมากที่สุด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากอยู่ในระดับราคาที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้ และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมมากนัก ขณะที่ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 5 ปีที่มีราคาสูงกว่ากลับมีสัดส่วนลดลง สะท้อนการให้ความสำคัญต่อยุ่อาศัยมือสองที่ต่ำกว่าที่มากขึ้นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง

ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองประเภทใด
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



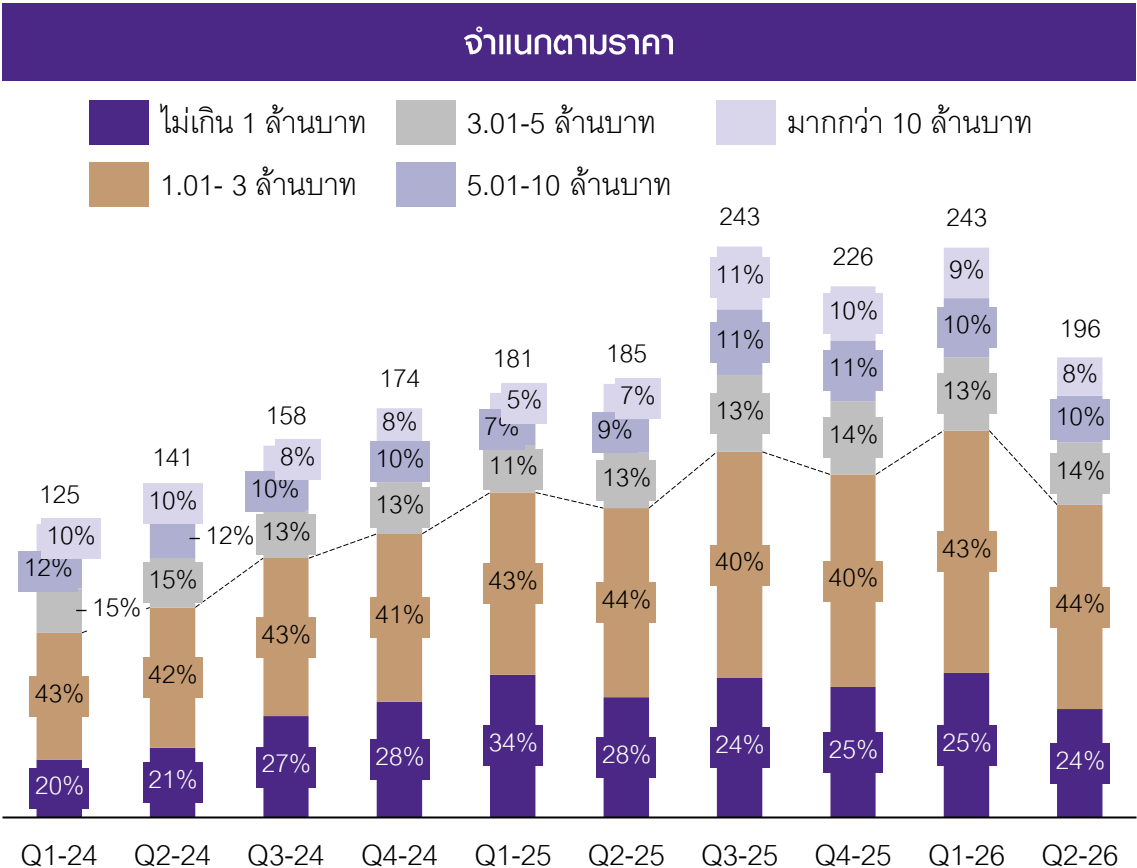
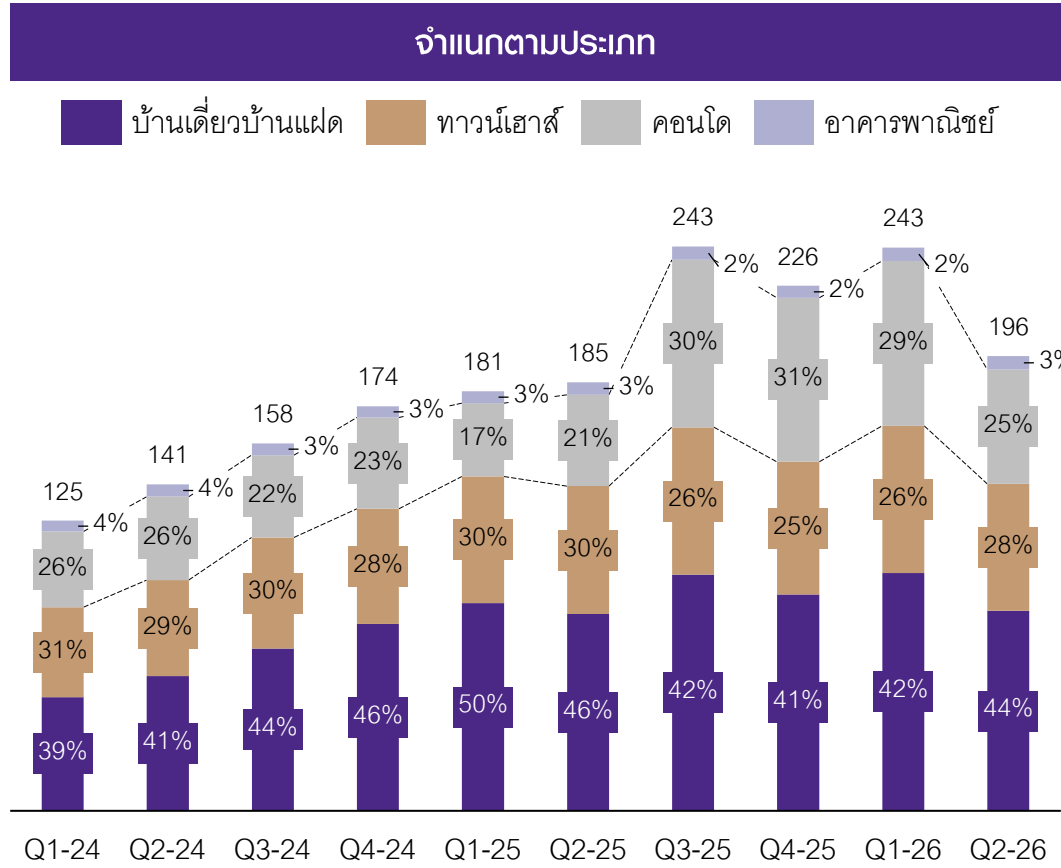
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง ท่านมีความกังวลในด้านการเงินในประเด็นใดบ้าง
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



นอกจากอุปสงค์ที่อยู่อาศัยมือสองที่เพิ่มขึ้น อุปทานก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ที่เป็นราคาที่เข้าถึงได้มากกว่า ครอบคลุมกลุ่มคอนโดและทาวน์เฮาส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงบ้านเดี่ยวในต่างจังหวัด

หน่วยที่อยู่อาศัยมือสองประกาศขายทั่วประเทศ*

หน่วย : พันหน่วย



หมายเหตุ : *ครอบคลุมที่อยู่อาศัยมือสองที่ประกาศขายจากบุคคลธรรมดา ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์ กรมบังคับคดี สถาบันการเงินเฉพาะกิจ บริษัทบริหารสินทรัพย์ และธนาคารพาณิชย์
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ REIC

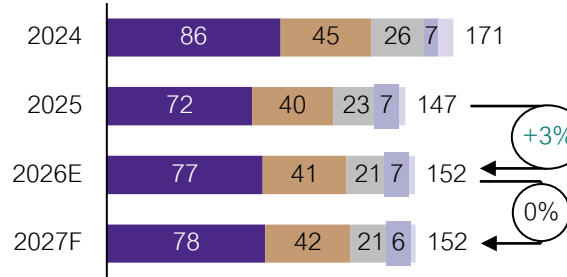
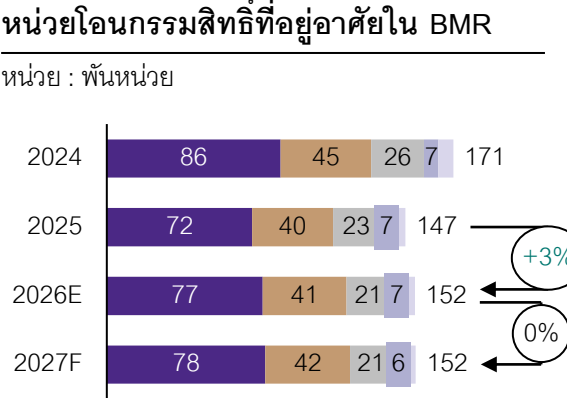
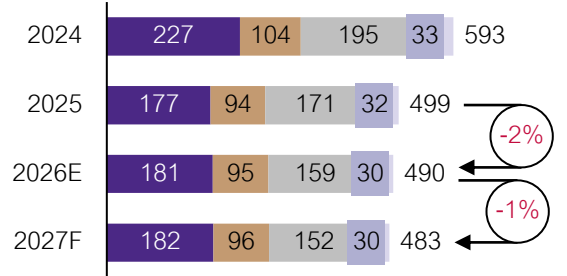
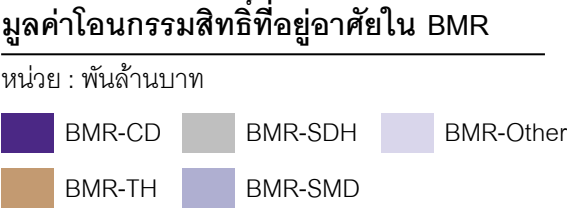
แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027



ตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือหดตัวเล็กน้อย ตามสถานการณ์กำลังซื้อในประเทศ ก็ยังมีแนวโน้มเปราะบาง และต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวจากปัญหาเศรษฐกิจ โดยการโอนในตลาดมือสองยังมีแนวโน้มขยายตัว ซึ่งช่วยพยุงตลาด ขณะที่ตลาดมือหนึ่งก็ยังมีความหดตัวเล็กน้อย

- ตลาดที่อยู่อาศัยใน BMR ปี 2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือหดตัวเล็กน้อยราว 0% ถึง -2%YOY ใกล้เคียงกับในปีก่อนหน้า ตามสถานการณ์กำลังซื้อในประเทศที่ยังมีแนวโน้มเปราะบาง และต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวจากปัญหาเศรษฐกิจ โดยเฉพาะกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่าง โดยการโอนในตลาดมือสองยังมีแนวโน้มขยายตัวซึ่งช่วยพยุงตลาด ขณะที่ตลาดมือหนึ่งที่ยังมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อย และคาดว่าแม้จะมีการโอนในตลาดที่อยู่อาศัยราคาสูง โดยเฉพาะคอนโดจากทั้งชาวไทยและต่างชาติแต่ก็ชะลอตัวลง ประกอบกับการทยอยโอนคอนโดราคา 2-5 ล้านบาท จากทั้งการระบายสต็อก และการทยอยส่งมอบหลังหยุดก่อสร้างไปในช่วงแผ่นดินไหว จะช่วยหนุนให้ตลาดที่อยู่อาศัยใน BMR ไม่หดตัวลงมากนัก
- ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังคงได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่อง สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อที่ยังเปราะบาง และการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่งเป็นสำคัญ โดยมูลค่าโอนของตลาดมือสองใน BMR เติบโตอย่างต่อเนื่อง จนมีสัดส่วนใกล้เคียงกับตลาดมือหนึ่งมากขึ้นเรื่อย ๆ
- หน่วยขายได้ปี 2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือหดตัวเล็กน้อยราว 0% ถึง -2%YOY ใกล้เคียงกับการโอน หลังจากกลับมาฟื้นตัวได้เล็กน้อยในปี 2026 โดยเป็นผลมาจากอัตราการขยายตัวของหน่วยขายคอนโดที่ชะลอตัวลง หลังจากพุ่งขึ้นสูงในปีก่อนหน้า ประกอบกับหน่วยขายได้ในกลุ่มแนวราบที่ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ท่ามกลางราคาที่สูง ทำให้การเข้าถึงการเป็นเจ้าของจากกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังเป็นไปได้ยาก และกำลังซื้อผู้มีรายได้สูงส่วนหนึ่งที่ยังชะลอตัว จากความไม่มั่นใจในสถานการณ์เศรษฐกิจในระยะต่อไป รวมถึงอีกส่วนหนึ่งที่ถูกดูดซับออกไปแล้วในช่วงก่อนหน้า
- หน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ปี 2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือขยายตัวเล็กน้อย 0% ถึง +2%YOY โดยเป็นการขยายตัวจากโครงการคอนโดที่ยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่องเป็นหลัก ขณะที่กลุ่มแนวราบโดยเฉพาะบ้านเดี่ยวบ้านแฝดยังหดตัวจาก Oversupply ที่ยังอยู่ในระดับสูง
- หน่วยเหลือขายสะสมปี 2027 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องราว -2.5% ถึง -4.5%YOY จากการลดลงในกลุ่มคอนโดและทาวน์เฮาส์เป็นหลัก

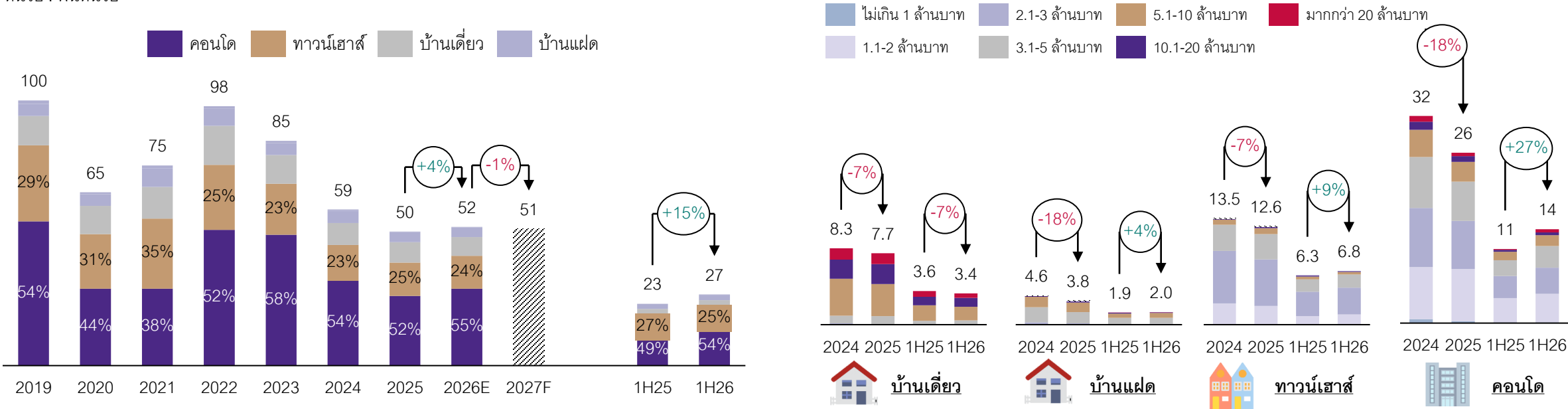
%YOY	2026E	2027F
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์	-2%	-2% ถึง 0%
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์	+3%	-1% ถึง +1%
หน่วยขายได้	+4%	-2% ถึง 0%
หน่วยเปิดใหม่	+5%	0% ถึง +2%
หน่วยเหลือขายสะสม	-4%	-2.5% ถึง -4.5%



หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026 มีแนวโน้มขยายตัวเล็กน้อย จากปัจจัยฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้าในกลุ่มคอนโดเป็นหลัก ส่วนในปี 2027 มีแนวโน้มกลับมาหดตัวเล็กน้อย จากสถานการณ์กำลังซื้อในภาพรวมที่ยังไม่ฟื้นตัว

หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แบ่งตามระดับราคา

หน่วย : พันหน่วย



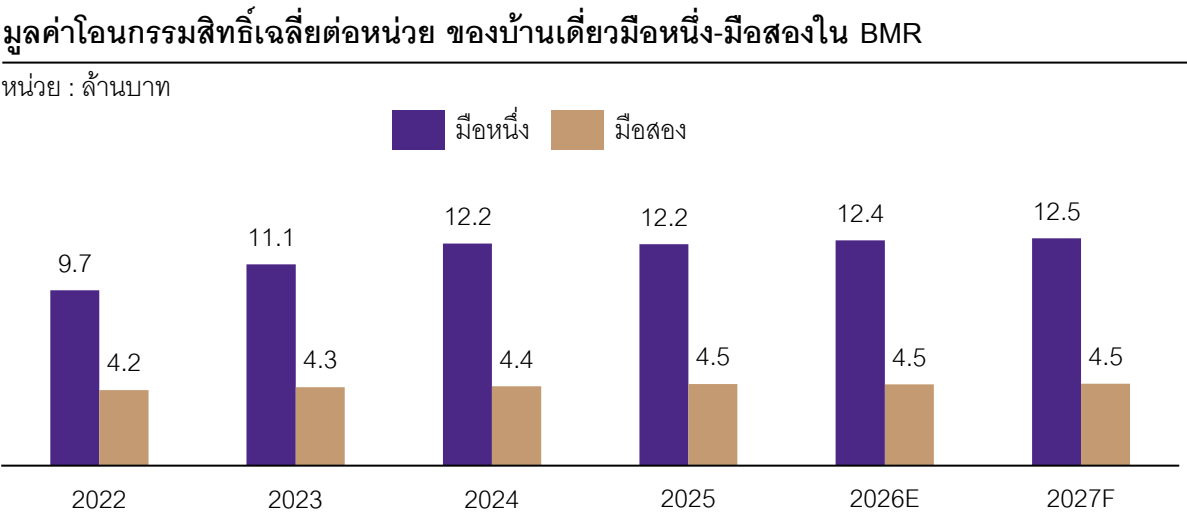
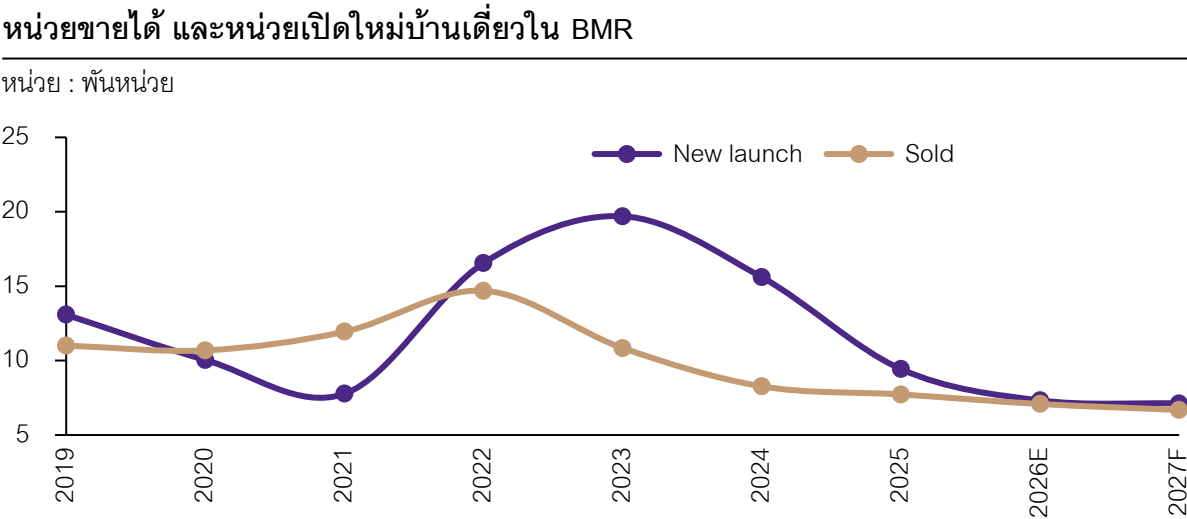
ความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมยังมีแนวโน้มขยายตัวดีกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ จากจุดแข็งด้านทำเลที่เดินทางสะดวก พร้อมกับราคาที่เข้าถึงได้ง่ายกว่า ขณะที่ระดับราคาบ้านเดี่ยวบ้านแฝดที่สูงขึ้นทำให้กำลังซื้อส่วนใหญ่เข้าถึงได้ยากขึ้น ส่วนทาวน์เฮาส์ที่ระดับราคาเข้าถึงได้ง่ายกว่าบ้านเดี่ยวบ้านแฝด กลับมาเป็นตัวเลือกให้กับกลุ่มรายได้ปานกลางลงมาเรื่อยๆ

- บ้านเดี่ยว** : ราคาที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องทำให้กลุ่มรายได้ปานกลางลงมาเข้าถึงได้ยาก ขณะที่กลุ่มรายได้สูงยังคงชะลอตัว จากความไม่มั่นใจในสถานการณ์เศรษฐกิจ นอกจากนั้นการหายไปของกำลังซื้อชาวต่างชาติความมั่งคั่งสูงโดยเฉพาะชาวจีน ทำให้ตลาดบ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 20 ล้านบาทยังต้องเผชิญปัญหาการระบายสินค้า
- บ้านแฝด** : ราคาที่สูงขึ้นทำให้กลุ่มรายได้ปานกลางลงมาเข้าถึงได้ยากขึ้นเช่นกัน ขณะที่บ้านแฝดระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทในปัจจุบันก็อยู่ไกลเมืองหรือแหล่งงานมากเกินไป รวมถึงถูกกลุ่มบ้านเดี่ยวลดราคาลงมาแข่งขันมากขึ้น และกลุ่มเป้าหมายหันไปให้ความสนใจทาวน์เฮาส์มากขึ้น
- ทาวน์เฮาส์** : กลับมาเป็นตัวเลือกให้กับกลุ่มรายได้ปานกลางลงมาเรื่อยๆ เนื่องจากราคาที่เข้าถึงได้มากกว่าบ้านเดี่ยวบ้านแฝด แต่ยังคงมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อย เนื่องจากความนิยมยังอยู่ในระดับต่ำกว่าคอนโดในระดับราคาเดียวกัน โดยหน่วยขายได้ส่วนใหญ่ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท แต่ต้นทุนราคาที่ดินที่สูงอาจทำให้พัฒนาโครงการราคาดังกล่าวในทำเลที่มีความต้องการสูงได้ยากขึ้น
- คอนโด** : จุดแข็งด้านทำเลที่เดินทางสะดวก ที่มาพร้อมกับราคาที่เข้าถึงได้ง่ายกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ และการทำโปรโมชั่นระบายสต็อก ทำให้คอนโดยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมสูง โดยเฉพาะในกลุ่มรายได้ปานกลางลงมา ขณะที่คอนโดราคามากกว่า 20 ล้านบาทยังมีความต้องการจากต่างชาติ อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามความเสี่ยงการถูกปฏิเสธสินเชื่อในกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท

ตลาดบ้านเดี่ยวในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ท่ามกลางสถานการณ์ Oversupply ที่อยู่ในระดับสูงเกือบทุกระดับราคา และการชะลอตัวของกำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้สูง ทั้งชาวไทยและต่างชาติ โดยเฉพาะจากชาวจีน

- ภาพรวมภาวะตลาดบ้านเดี่ยวใน BMR
- หน่วยขายได้ หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ และมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ บ้านเดี่ยวปี 2026-2027 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง โดยเป็นการหดตัวจากตลาดมือหนึ่งเป็นหลัก โดยเฉพาะตลาดบ้านเดี่ยว Luxury ราคาสูง ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในตลาดมือหนึ่ง ที่ยังคงได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของกำลังซื้อผู้มีรายได้สูงทั้งชาวไทยและต่างชาติ โดยเฉพาะจากชาวจีนที่ลดลงมากอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับราคามือหนึ่งราคาไม่เกิน 20 ล้านบาทที่ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ตลาดมือหนึ่งมีแนวโน้มหดตัวมากกว่าตลาดมือสองที่ราคาต่ำกว่ามาก โดยราคาโอนเฉลี่ยต่อหน่วยส่วนใหญ่ยังอยู่ที่ระดับไม่เกิน 5 ล้านบาท ทำให้กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางยังพอสามารถเข้าถึงได้
 - หน่วยเปิดใหม่บ้านเดี่ยวปี 2027 ยังคงลดลงต่อเนื่อง โดยเป็นการหดตัวติดต่อกันเป็นปีที่ 4 ท่ามกลางสถานการณ์ Oversupply ที่อยู่ในระดับสูงเกือบทุกระดับราคา โดยเฉพาะกลุ่มบ้านราคาสูงกว่า 20 ล้านบาท ที่ยังต้องเผชิญปัญหาการระบายสินค้าและการแข่งขันที่สูงมาตั้งแต่ช่วงปี 2023-2024
 - หน่วยเหลือขายสะสมบ้านเดี่ยวปี 2026 ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จากอุปสงค์ที่ยังอยู่ในระดับต่ำกว่าอุปทาน แม้อุปทานจะลดลงต่อเนื่องก็ตาม

- ประเด็นที่ต้องติดตาม
- แนวโน้มหน่วยเหลือขายสะสมยังไม่ลดลง และใช้เวลาในการระบายเพิ่มขึ้น โดยคาดว่าหน่วยเหลือขายสะสมในช่วง 4-5 ปีข้างหน้าจะยังคงอยู่ในระดับสูง ทำให้สถานการณ์ Oversupply ยังไม่มีแนวโน้มคลี่คลาย
 - การฟื้นตัวของตลาดบ้านราคาสูงกว่า 20 ล้านบาท โดยเฉพาะในกลุ่ม Luxury และ Ultra-luxury ราคาสูง ส่วนหนึ่งยังต้องพึ่งพากลุ่มกำลังซื้อชาวจีนความมั่งคั่งสูง ที่ยังไม่มีแนวโน้มจะกลับมาได้มากนัก ภายใน 3-4 ปีข้างหน้า ส่วนกำลังซื้อความมั่งคั่งสูงจากชาติอื่นส่วนใหญ่ก็นิยมซื้อ Luxury คอนโดใน BMR มากกว่า หรือหันไปซื้อบ้านเดี่ยว Luxury ในจังหวัดท่องเที่ยวเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 หรือบ้านพักตากอากาศ ขณะที่กำลังซื้อความมั่งคั่งสูงในประเทศก็ยังมีแนวโน้มร่อนลงสู่ระดับปานกลางในช่วง 1-2 ปีข้างหน้าก่อนตัดสินใจซื้อ



ตลาดบ้านแฝดในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ท่ามกลางสถานการณ์ Oversupply ที่ยังอยู่ในระดับสูงเช่นเดียวกับตลาดบ้านเดี่ยว และการแข่งขันจากตลาดบ้านเดี่ยวที่ลดราคาลงมาเพื่อระบายสินค้าคงเหลือ

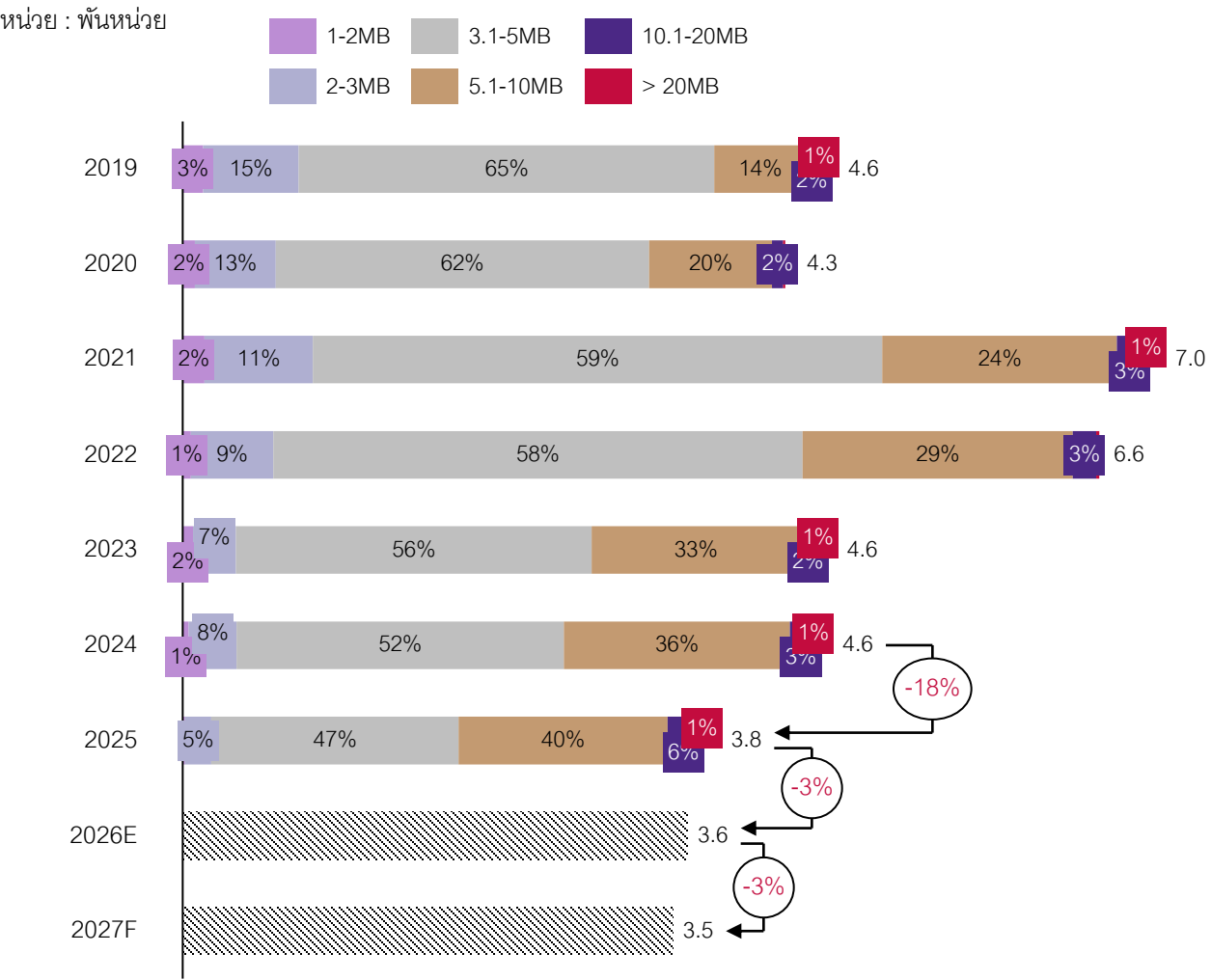
ภาพรวมภาวะตลาดบ้านแฝดใน BMR

- หน่วยขายได้ หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ และมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ บ้านแฝดปี 2026-2027 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง โดยอัตราการหดตัวน้อยกว่าตลาดบ้านเดี่ยว โดยเป็นการหดตัวของอุปสงค์ติดต่อกันเป็นปีที่ 5 ตามสถานการณ์กำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่าง ที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนัก และราคามีแนวโน้มที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกับบ้านเดี่ยว ประกอบกับการแข่งขันจากทั้งกลุ่มบ้านเดี่ยวที่มีการทำโปรโมชั่นลดราคาลงเพื่อระบายสินค้าคงเหลือ และจากกลุ่มทาวน์เฮาส์ระดับราคาเดียวกันที่มักอยู่ในทำเลที่ใกล้เมืองหรือเดินทางเข้าเมืองได้สะดวกกว่า ดังนั้น จุดแข็งด้านการเป็นตัวเลือกที่ราคาเข้าถึงได้ง่ายกว่าบ้านเดี่ยวจึงลดลง อีกทั้ง จุดแข็งด้านความเป็นส่วนตัวที่มีมากกว่าทาวน์เฮาส์ถูกลดความสำคัญลงจากผู้ซื้อในปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับความสะดวกในการเดินทางมากกว่า อย่างไรก็ตาม แม้บ้านแฝดระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท จะยังมีสัดส่วนการขายมากที่สุด แต่ต้นทุนราคาที่ดินใน BMR ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้บ้านแฝดมือหนึ่งที่อยู่ในทำเลที่เดินทางเข้าเมืองสะดวกหรืออยู่ใกล้ Transit oriented development node ในปัจจุบันมักมีราคา 5-10 ล้านบาทเป็นอย่างน้อย ส่งผลให้กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างเข้าถึงได้ยากขึ้น
- หน่วยเปิดใหม่บ้านแฝดปี 2027 ยังลดลงต่อเนื่อง ตามการหดตัวของอุปสงค์ และทยอยระบายสินค้าเหลือขายที่อยู่ในระดับสูง ส่วนหน่วยเหลือขายสะสมบ้านแฝดปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อยราว 0% ถึง +2%YOY ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า

ประเด็นที่ต้องติดตาม

- กลุ่มลูกค้าอาจยังมีขนาดเล็ก เมื่อเทียบกับบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ และยังไม่ค่อยขยายตัวมากนัก แม้ Positioning จะชัดเจนมากขึ้นว่าเป็นเลือกที่อยู่ตรงกลางระหว่างบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ ทั้งในด้านราคา พื้นที่ใช้สอย และทำเล โดยโครงการบ้านแฝดในระยะต่อไปอาจต้องเน้นสร้างความแตกต่างจากทาวน์เฮาส์ให้ได้มากขึ้น มิเช่นนั้นจะถูกมองเป็นแค่ทาวน์เฮาส์ราคาแพง และต้องพยายามสร้างความได้เปรียบเทียบในด้านทำเลพร้อมกับราคาที่ตลาดบ้านเดี่ยวไม่สามารถให้ได้

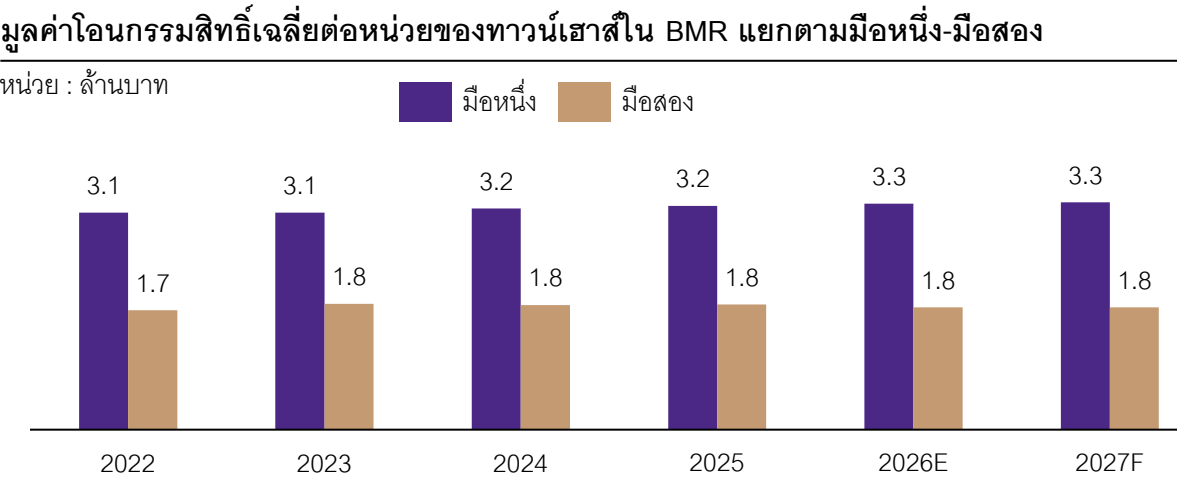
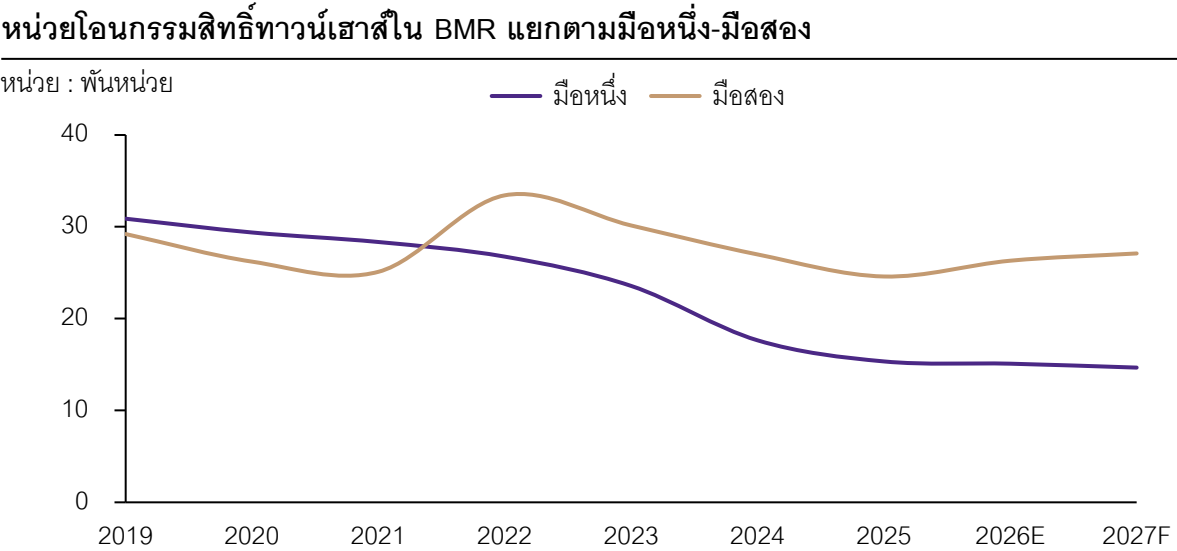
หน่วยขายได้บ้านแฝดใน BMR แยกตามระดับราคา



อุปสงค์ตลาดทาวน์เฮาส์ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวเล็กน้อย แต่เป็นการขยายตัวจากตลาดมือสองเป็นหลัก ส่วนอุปทานและหน่วยซื้อขายสะสมมีแนวโน้มลดลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป

- ภาพรวมภาวะตลาดทาวน์เฮาส์ใน BMR**
- หน่วยโอนและมูลค่าโอนทาวน์เฮาส์ปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัว หรือขยายตัวเล็กน้อย แต่เป็นการขยายตัวจากตลาดมือสองเป็นหลัก เนื่องจากปัจจัยด้านราคามือหนึ่งที่ยังปรับตัวเพิ่มขึ้นตามต้นทุนราคาที่ดิน ในขณะที่ระดับราคามือสองในพื้นที่เดียวกัน ยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำกว่า โดยเฉพาะในระดับราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท ที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างสามารถเข้าถึงได้ และยังมีอุปทานในพื้นที่ชานเมืองที่ไม่ไกลจาก Transit oriented development node อยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้ยังได้รับความสนใจสูง จากทั้งกลุ่ม Real demand กลุ่มซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่า และกลุ่มซื้อเพื่อ Renovate นำกลับมาขายใหม่ นอกจากนี้ ทาวน์เฮาส์มือสองระดับราคา 2-5 ล้านบาท ก็มีแนวโน้มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น เนื่องจากอยู่ในระดับราคาที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้ ทำเลเดินทางเข้าเมืองสะดวก และยังสามารถหาสภาพใหม่อายุไม่เกิน 5 ปี ในโครงการของผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ไม่ยาก ส่วนหน่วยขายได้ในตลาดมือหนึ่งยังมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อย จากปัจจัยด้านราคาที่สูงและทิ้งห่างจากมือสองมากขึ้น และการแข่งขันจากคอนโดระดับราคาเดียวกัน ที่ตอบโจทย์ความสะดวกด้านการเดินทางได้ดีกว่า
 - หน่วยเปิดใหม่ทาวน์เฮาส์ปี 2026-2027 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ตามความต้องการทาวน์เฮาส์มือหนึ่งที่ยังฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และหน่วยซื้อขายสะสมที่ยังอยู่ในระดับสูง อย่างไรก็ตาม อัตราการหดตัวมีแนวโน้มลดลงจากช่วงปี 2023-2025 ที่หดตัวเฉลี่ย -30%YOY ต่อปี โดยอุปทานใหม่ที่อยู่ในระดับต่ำกว่าอุปสงค์ ทำให้หน่วยซื้อขายสะสมทาวน์เฮาส์ปี 2026-2027 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง

- ประเด็นที่ต้องติดตาม**
- ทาวน์เฮาส์มือสองมีโอกาสยกระดับขึ้นมาเป็นหนึ่งในตัวเลือกหลักของผู้ซื้อส่วนใหญ่ เทียบเท่ากับคอนโด จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่ง, ส่วนใหญ่ราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทเข้าถึงได้ง่าย, ตอบโจทย์ความสะดวกในการเดินทางดีกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทอื่นที่ราคาใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ ทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ที่มีพื้นที่ใช้สอยต่ำกว่าบ้านเดี่ยวบ้านแฝดไม่มาก แต่ราคาต่ำกว่ามาก อาจเป็นที่ต้องการมากขึ้นจากกลุ่มที่ตั้งใจจะซื้อบ้านเดี่ยวบ้านแฝดแต่งบประมาณไม่พอซื้อ



ตลาดคอนโดในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2026-2027 ยังมีแนวโน้มขยายตัวได้ดีกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น จากจุดแข็งด้านความสะดวกในการเดินทาง และราคาที่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้ ทั้งในตลาดมือหนึ่งและมือสอง ส่วนหน่วยเหลือขายสะสมมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง แต่ยังเผชิญความเสี่ยงจากการถูกปฏิเสธสินเชื่อในกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท

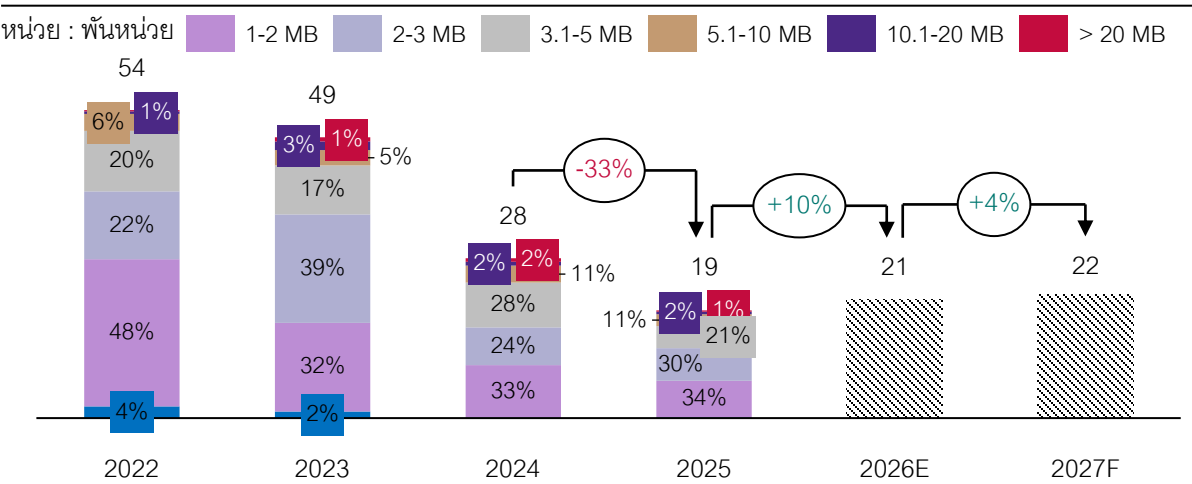
ภาพรวมภาวะตลาดคอนโดใน BMR

- หน่วยขายได้ หน่วยโอน และมูลค่าคอนโดปี 2026 มีแนวโน้มกลับมาขยายตัวได้ดีจากฐานที่ต่ำจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวในปี 2025 ก่อนอัตราการขยายตัวจะลดลงและขยายตัวได้เพียงเล็กน้อยในปี 2027 โดยเป็นการขยายตัวจากทั้งตลาดมือหนึ่งและมือสอง โดยฐานที่ต่ำในปี 2025 เกิดจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่ทำให้ผู้ซื้อส่วนใหญ่ชะลอการซื้อ/โอนคอนโดออกไป ก่อนกลับมาทยอยส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์มากขึ้นในปี 2026-2027 นอกจากนี้ ยังมีการทำโปรโมชั่นระบายสต็อกจากผู้ประกอบการ แต่คาดว่าความเข้มข้นในการทำโปรโมชั่นอาจลดลงจากช่วงก่อนหน้านี้เล็กน้อย อย่างไรก็ตามจุดแข็งด้านการตอบโจทย์ความสะดวกในการเดินทางได้ดีที่สุดในราคาที่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้ (ไม่เกิน 5 ล้านบาท) ทั้งในตลาดมือหนึ่งและมือสอง ยังคงเป็นปัจจัยหลักที่จะทำให้อุปสงค์คอนโดพื้นที่ตัวได้ดีกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ในขณะเดียวกัน ความต้องการคอนโดราคาสูงกว่า 20 ล้านบาทในพื้นที่ CBD และกรุงเทพฯ ชั้นกลางบางพื้นที่ ก็ยังคงมีอยู่สม่ำเสมอ โดยเฉพาะจากชาวต่างชาติที่ต้องการอยู่ในเมืองใกล้ทุกสิ่งอำนวยความสะดวกชั้นนำ ที่ทำงาน และโรงเรียนนานาชาติ ซึ่งบ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 20 ล้านบาทไม่สามารถให้ได้เทียบเท่า
- หน่วยเปิดใหม่คอนโดปี 2026-2027 มีแนวโน้มขยายตัวเล็กน้อยต่อเนื่อง หลังจากการหดตัวเฉลี่ยปีละ -38%YOY ต่อปีในช่วงปี 2024-2025 โดยการขยายตัวของอุปทานใหม่ยังถูกกดดันจากจำนวนหน่วยเหลือขายสะสม ที่แม้จะมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องแต่ยังเผชิญความเสี่ยงจากการถูกปฏิเสธสินเชื่อในกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนราว 2 ใน 3 ของหน่วยเหลือขายสะสมคอนโดในปัจจุบัน ทั้งนี้ คาดว่า หน่วยเหลือขายสะสมคอนโดปี 2027 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง จากอุปสงค์ที่ยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงกว่าอุปทาน

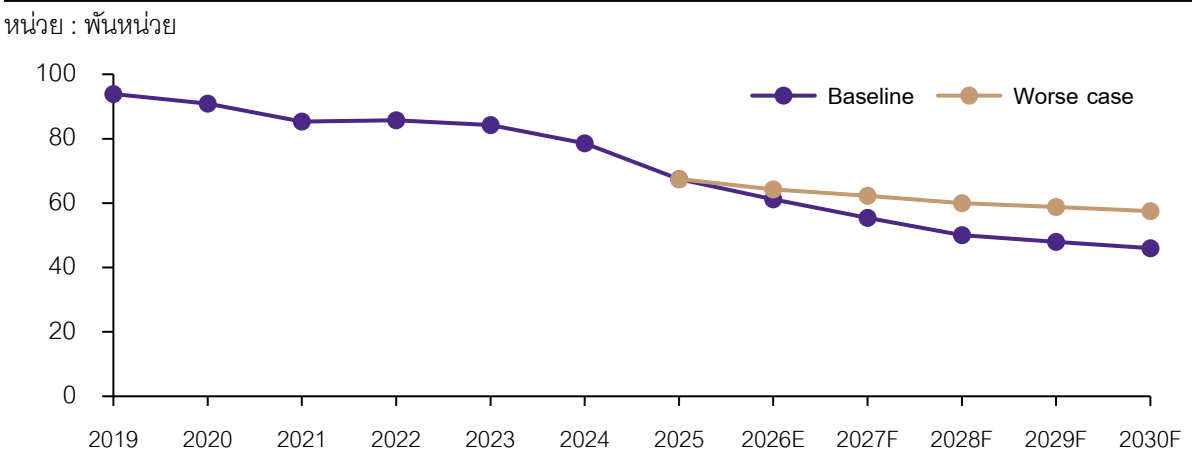
ประเด็นที่ต้องติดตาม

- ความเสี่ยง Oversupply ในตลาดคอนโดราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาทในระยะยาว หลังจากตลาดบ้านเดี่ยว Luxury ราคาสูงกว่า 20 ล้านบาทยัง Oversupply และแข่งขันกันสูง ซึ่งอาจทำให้ผู้ประกอบการต้องหันมาทำตลาด Luxury กับคอนโดมากขึ้น เพื่อรักษาอัตราการทำกำไรจากตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน

หน่วยคอนโดเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล



หน่วยเหลือขายสะสมคอนโดใน BMR

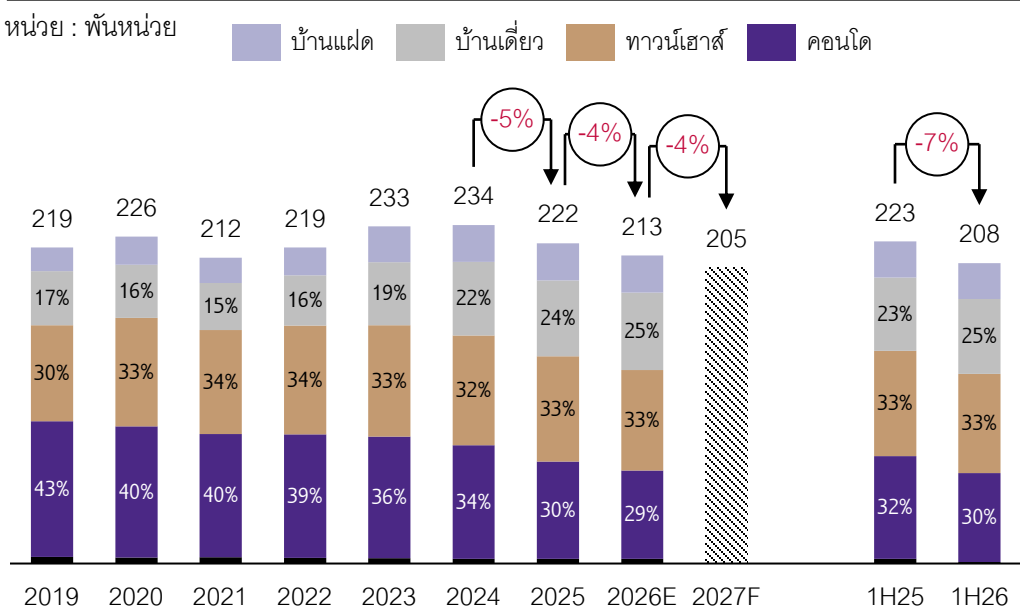




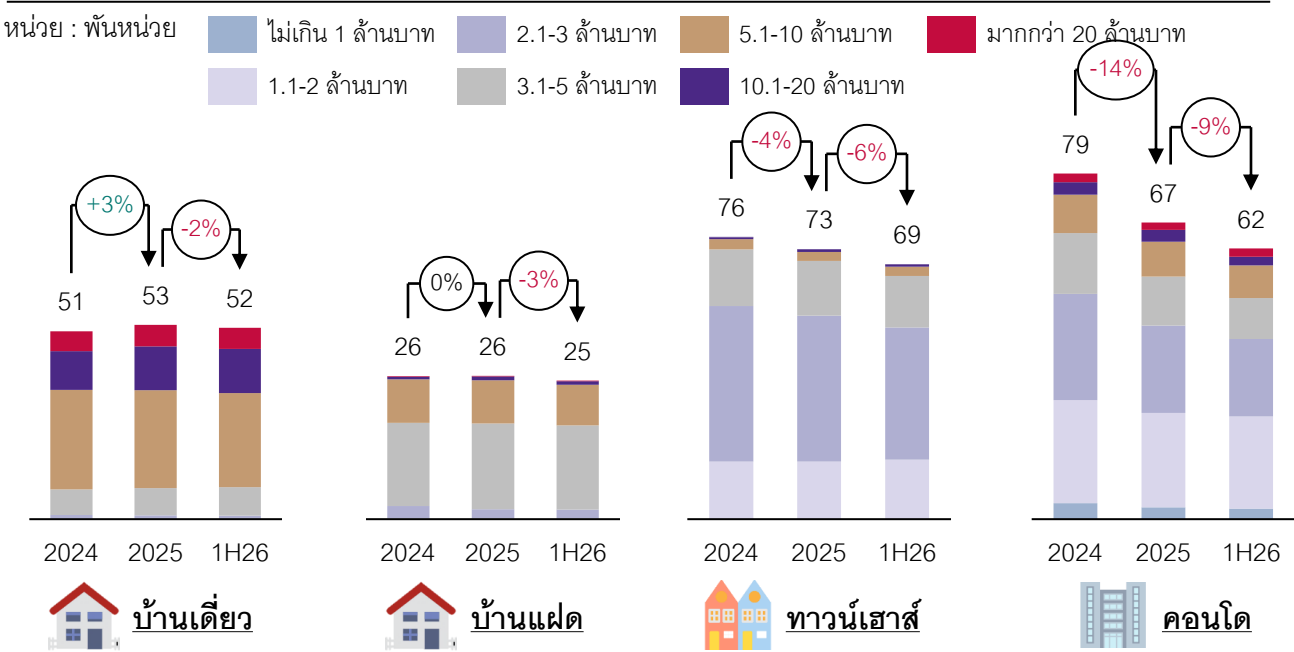
สถานการณ์หน่วยเช่าขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล
มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในระยะสั้น แต่เป็นการลดลงเฉพาะกลุ่ม
และยังคงต้องติดตามสถานการณ์อย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป

หน่วยเหล็ขายสะสมในปี 2026-2027 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง ตามจำนวนอุปทานใหม่ที่ยังอยู่ในระดับต่ำกว่าอุปสงค์ โดยการลดลงยังมาจากกลุ่มคอนโดและทาวน์เฮาส์เป็นหลัก ขณะที่กลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฝดยังมีแนวโน้มทรงตัว

หน่วยที่อยู่อาศัยเหล็ขายสะสมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล



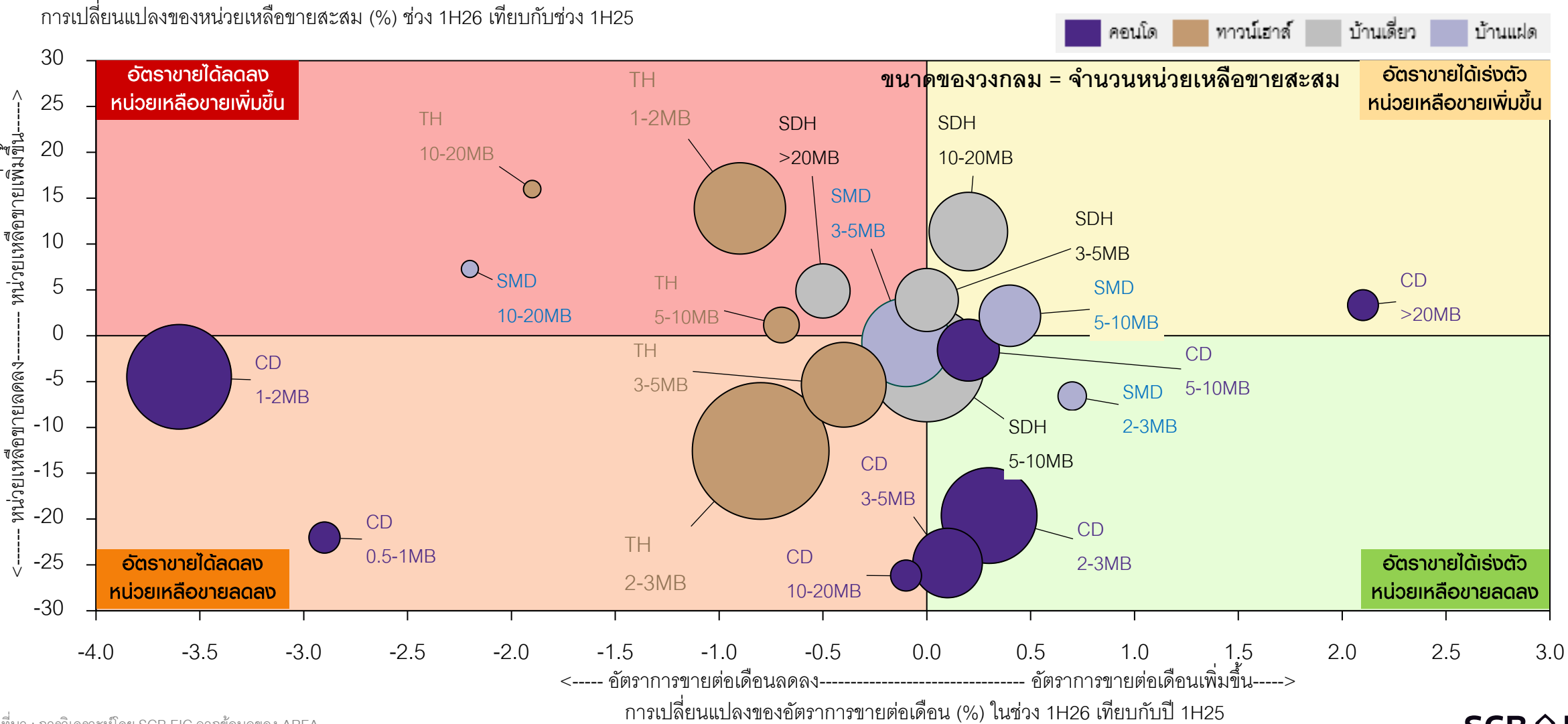
หน่วยที่อยู่อาศัยเหล็ขายสะสมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แบ่งตามระดับราคา



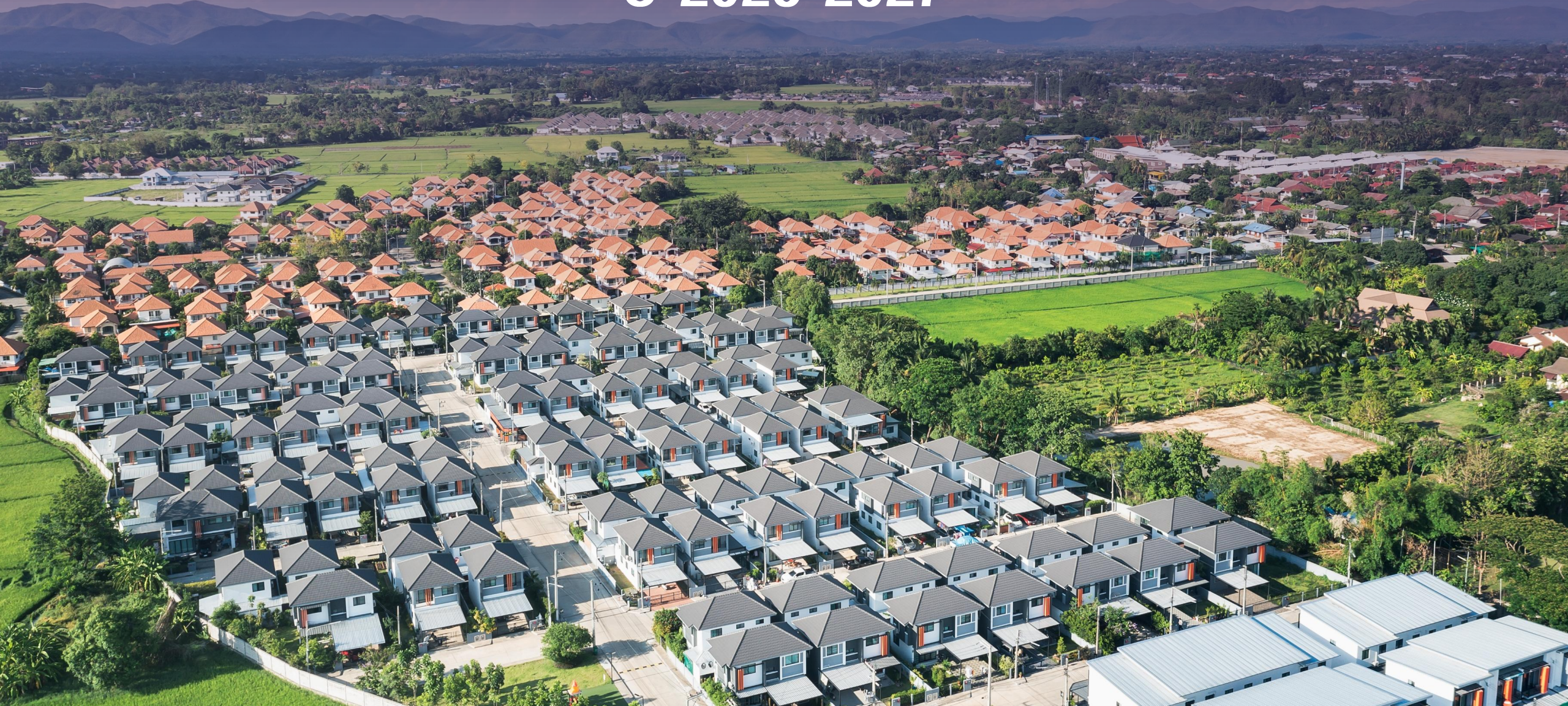
หน่วยเหล็ขายสะสมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2026-2027 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในอัตราการลดลงที่ใกล้เคียงกับในปีก่อนหน้า ตามการลดลงของอุปทานใหม่

- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด :** แม้อุปทานใหม่จะลดลงอย่างมากอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2024 และยังคงมีแนวโน้มลดลงในปี 2026-2027 แต่อุปสงค์ที่ลดลงตามและยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าอุปทาน ทำให้หน่วยเหล็ขายสะสมยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยเฉพาะในกลุ่มบ้านเดี่ยว ทั้งนี้หน่วยเหล็ขายสะสมที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องทำให้การแข่งขันในตลาดยังคงเข้มข้น ในขณะที่การส่งผ่านต้นทุนในกลุ่มระดับราคาปานกลางไม่เกิน 10 ล้านบาทยังทำได้จำกัด
- ทาวน์เฮาส์ :** หน่วยเหล็ขายสะสมในปี 2026-2027 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในอัตราที่ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้าจากอุปทานใหม่ที่หดตัวลงมากและอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าอุปสงค์เป็นปีที่ 3 และ 4 ติดต่อกัน โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่โดยเฉพาะในกลุ่มรายกลาง-เล็กยังมีแนวโน้มชะลอการพัฒนาทาวน์เฮาส์ จากความนิยมที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับคอนโดในระดับราคาเดียวกัน การแข่งขันจากตลาดมือสอง รวมถึงการแข่งขันทำโปรโมชั่นเพื่อระบายสินค้าคงเหลือ
- คอนโด :** หน่วยเหล็ขายสะสมลดลงต่อเนื่อง จากการระบายสินค้าคงเหลือต่อเนื่อง ประกอบกับความนิยมของผู้ซื้อ รวมถึงการหันมาเน้นเปิดโครงการขนาดเล็กหรือ Low-rise ที่มีจำนวนหน่วยไม่สูง ทำให้จำนวนหน่วยขายได้ยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงกว่าหน่วยเปิดใหม่อย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามอัตราการถูกปฏิเสธสินเชื่อในกลุ่มราคาต่ำไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่อาจส่งผลให้หน่วยเหล็ขายสะสมคอนโดไม่สามารถลดลงได้ตามที่คาดการณ์
- เหตุการณ์น้ำท่วมในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลที่เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายเดือน ก.ย. จนถึงปัจจุบัน ส่งผลกระทบต่อการระบายสินค้าคงเหลือในระยะสั้น โดยเฉพาะในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบสูง น้ำท่วมขังนานหรือระบายออกได้ช้า ซึ่งในครั้งนี้น่าจะอยู่ในพื้นที่ด้านทิศตะวันออกและทิศเหนือของกรุงเทพฯ และยังคงส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเลือกทำเลเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปมากขึ้น โดยพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบในครั้งนี้ จะถูกประเมินความเสี่ยงด้านน้ำท่วมร่วมกับพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์น้ำท่วมกรุงเทพฯ ในปี 2011

หน่วยซื้อขายสะสมคอนโดปรับตัวลดลงเกือบทุกระดับราคาทั้งหมด โดยเฉพาะกลุ่มราคา 2-5 ล้านบาท ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังพอเข้าถึงได้ และอยู่ใกล้เมืองเดินทางสะดวก ส่วนในกลุ่มทาวน์เฮาส์แม้หน่วยซื้อขายสะสมจะลดลงแต่อัตราการขายกลับลดลงเช่นเดียวกัน ทำให้ยังต้องติดตามสถานการณ์ในระยะต่อไป



แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัด ปี 2026-2027



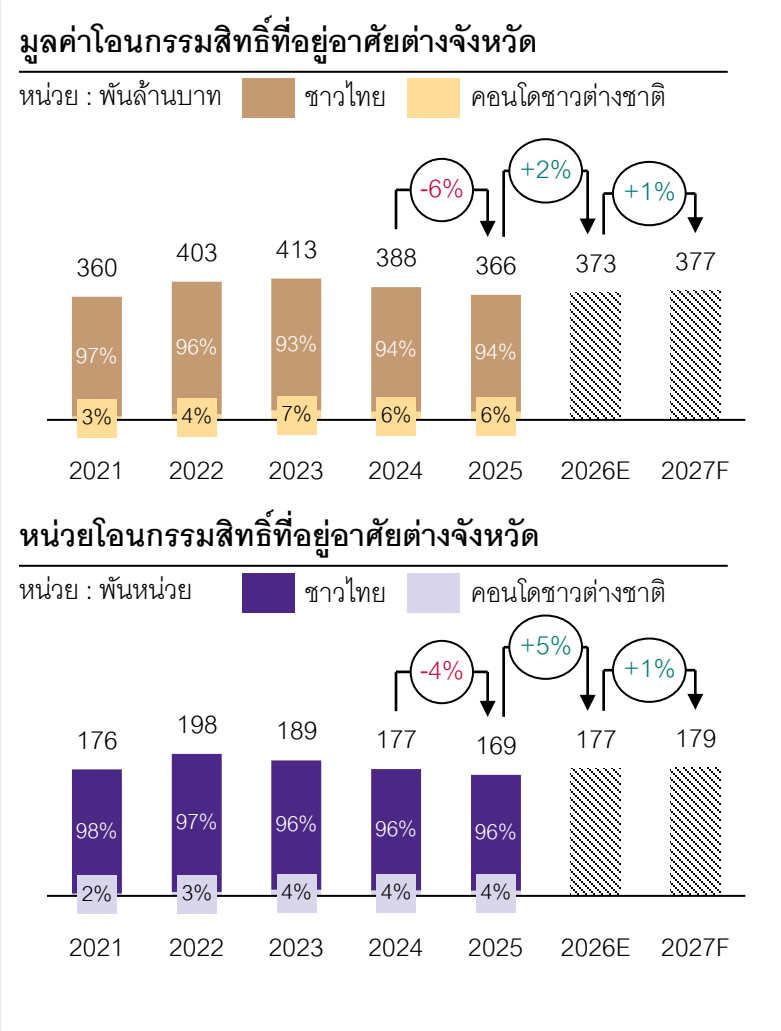
ตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัดปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือขยายตัวเล็กน้อย โดยเป็นการช่วยพยุงจากการโอนในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ประกอบกับมีตลาดที่อยู่อาศัยจังหวัดภูเก็ต ที่ยังคงดึงดูดกำลังซื้อจากชาวต่างชาติได้อย่างต่อเนื่อง

ภาพรวมภาวะตลาดต่างจังหวัด

- หน่วยโอนและมูลค่าโอนที่อยู่อาศัยในตลาดต่างจังหวัดปี 2026-2027 มีแนวโน้มทรงตัวหรือขยายตัวเล็กน้อย โดยเป็นการช่วยพยุงจากการโอนในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ประกอบกับมีตลาดที่อยู่อาศัยจังหวัดภูเก็ต ที่ยังคงดึงดูดกำลังซื้อจากชาวต่างชาติ โดยเฉพาะรัสเซีย อิสราเอล และชาติตะวันตกอื่น ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง ส่วนการชะลอตัวของกำลังซื้อจากชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีน คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดมีแนวโน้มได้รับผลกระทบน้อยกว่าในพื้นที่กรุงเทพฯ ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์ในจังหวัดรอง เช่น นครราชสีมา ขอนแก่น ระยอง ในปี 2027 คาดว่าส่วนใหญ่มีแนวโน้มหดตัวจากฐานที่สูงในปี 2026
- การเปิดโครงการใหม่ในปี 2026-2027 ส่วนใหญ่ยังซบเซาและหดตัวลงต่อเนื่อง ทั้งในจังหวัดท่องเที่ยวหลัก อย่างเชียงใหม่ ชลบุรี ภูเก็ต และในจังหวัดรอง จากสถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมที่เพิ่มสูงขึ้นในจังหวัดท่องเที่ยวหลัก รวมถึงในบางจังหวัดรอง อย่างระยอง โดยในจังหวัดรองอื่น ๆ ส่วนใหญ่แม้สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมอาจลดลงไปบ้างในปีก่อนหน้านี้ จากการทยอยโอนในช่วงครึ่งแรกของปี 2026 แต่คาดว่าจะยังคงอยู่ในระดับสูง และยังไม่คลี่คลายลงไปได้มากนัก ประกอบกับกำลังซื้อในประเทศในภาพรวมที่ยังเปราะบาง และกำลังซื้อจากต่างชาติที่ชะลอตัว ทำให้การเปิดโครงการใหม่ในต่างจังหวัดในภาพรวมยังเป็นไปอย่างระมัดระวังค่อนข้างมาก

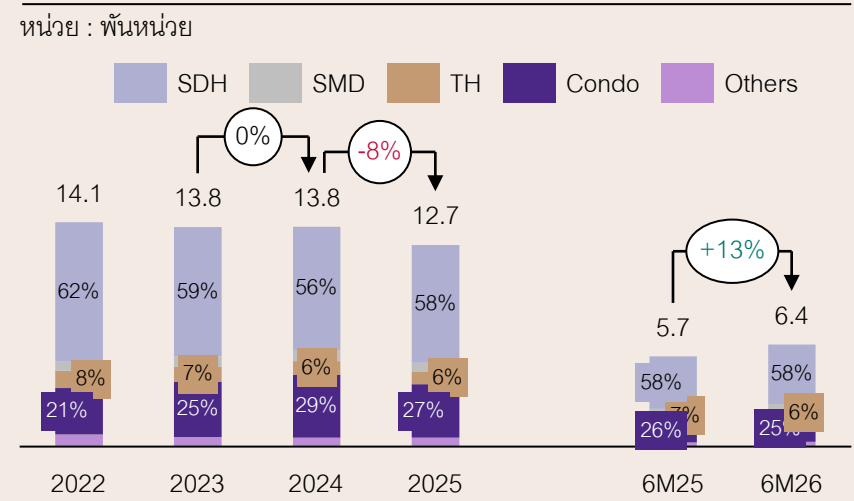
อุปสงค์ตลาดจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญ

- ตลาดจังหวัดเชียงใหม่ปี 2027 มีแนวโน้มกลับมาหดตัวลงเล็กน้อย จากฐานที่สูงขึ้นเล็กน้อยตามการเร่งโอนก่อนหมดมาตรการฯ ในปีก่อนหน้านี้ ประกอบกับกำลังซื้อในประเทศกลุ่ม Real demand ในพื้นที่ ที่ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างที่ยังเปราะบาง รวมถึงเศรษฐกิจในจังหวัดที่พึ่งพาการท่องเที่ยวสูง และยังคงต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยจากชาวจีนยังไม่มีสัญญาณกลับมาฟื้นตัว และความต้องการ Retirement home ยังถูกกดดันจากปัญหาฝุ่น PM2.5
- ตลาดจังหวัดชลบุรีปี 2027 มีแนวโน้มกลับมาหดตัวลงมาก จากฐานที่สูงขึ้นมากตามการเร่งโอนก่อนหมดมาตรการฯ ในปีก่อนหน้านี้ ซึ่งดูดซับทั้ง Real demand และกำลังซื้อเพื่อการลงทุนไปได้ส่วนหนึ่ง และต้องใช้เวลาในการสร้างอุปสงค์ใหม่เข้ามาเติม โดยการขยายตัวของการลงทุนในพื้นที่ EEC อาจช่วยพยุงตลาดได้เพียงบางส่วน และยังไม่สามารถทดแทนอุปสงค์ที่ลดลงจากการปิด/ย้ายโรงงานในพื้นที่ในช่วง 2-3 ปีก่อนหน้านี้ได้ ทั้งนี้คาดว่าภาคโอนจะยังคงมาจากตลาดมือสองเป็นหลัก ในขณะที่ตลาดมือหนึ่งยังหดตัวทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยกำลังซื้อชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีน และรัสเซีย ยังมีแนวโน้มชะลอตัวเช่นกัน
- ตลาดจังหวัดภูเก็ตปี 2027 มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง และอาจเริ่มเข้าใกล้จุดอิ่มตัว (Mature stage) มากขึ้น โดยการขยายตัวยังมาจากกำลังซื้อชาวต่างชาติที่แข็งแกร่งเป็นหลัก ทั้งกลุ่ม Real demand และกำลังซื้อเพื่อการลงทุน ขณะที่ต้นทุนราคาที่ดินที่สูง ทำให้หาพื้นที่พัฒนาโครงการแนวราบได้ยากขึ้นกว่าช่วงก่อนหน้านี้ ประกอบกับการแข่งขันที่สูงและหน่วยเหลือขายสะสมที่อยู่อาศัยแนวราบราคาแพงที่ยังอยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้ประกอบการหันมาพัฒนาโครงการคอนโดกันมากขึ้น จนหน่วยเหลือขายสะสมคอนโดเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด และมีความเสี่ยงจะเผชิญปัญหา Oversupply เช่นเดียวกับที่อยู่อาศัยแนวราบในระยะอันใกล้

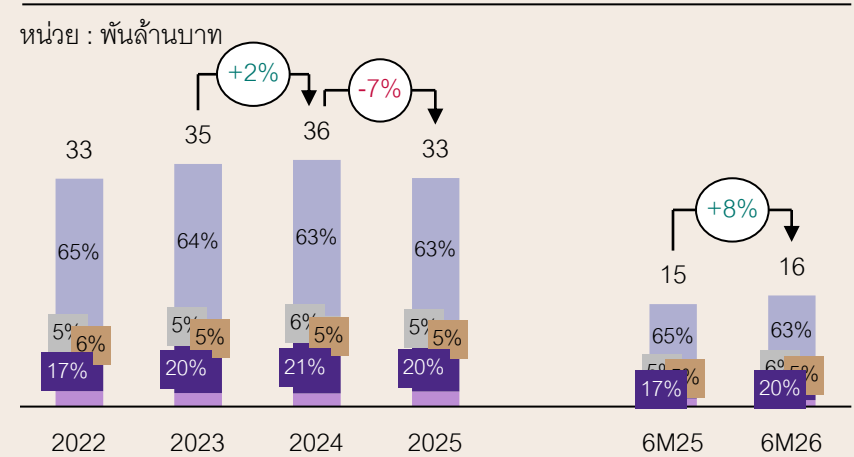


ตลาดจังหวัดเชียงใหม่ 2027 มีแนวโน้มกลับมาหดตัวเล็กน้อย จากกำลังซื้อในประเทศที่ยังเปราะบาง เศรษฐกิจในจังหวัดที่พึ่งพาการท่องเที่ยวสูง และยังต้องใช้
เวลาในการฟื้นตัว ความต้องการที่อยู่อาศัยจากชาวจีนที่ยังไม่มีทีท่ากลับมาฟื้นตัว และความต้องการ Retirement home ยังถูกกดดันจากปัญหาฝุ่น PM2.5

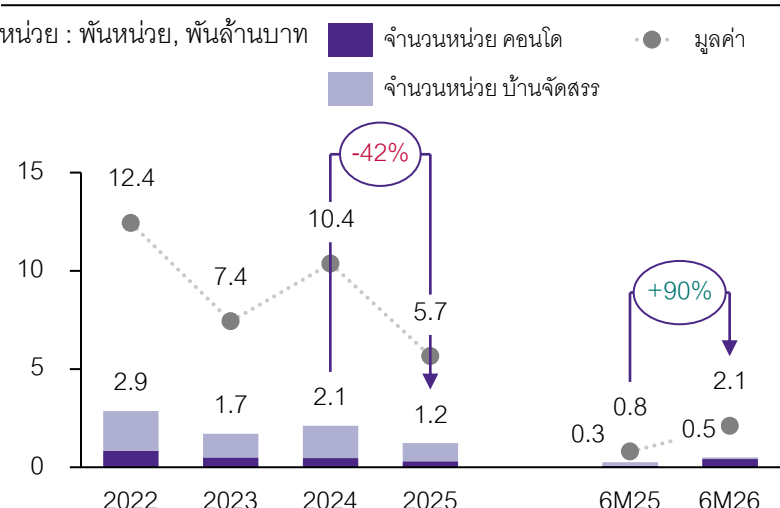
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจังหวัดเชียงใหม่



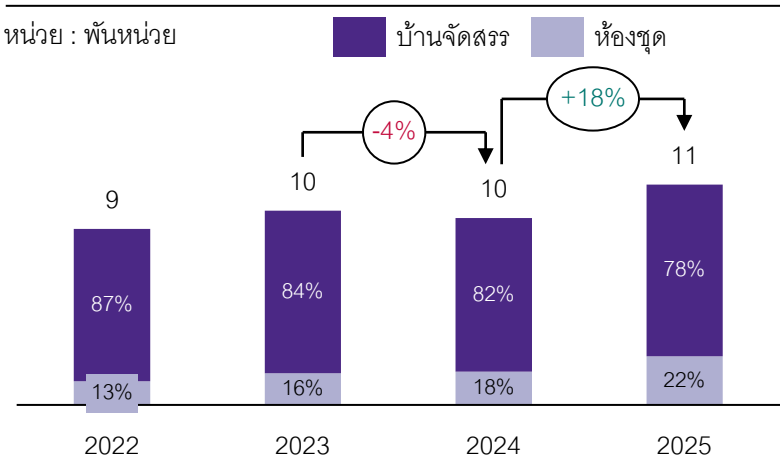
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจังหวัดเชียงใหม่



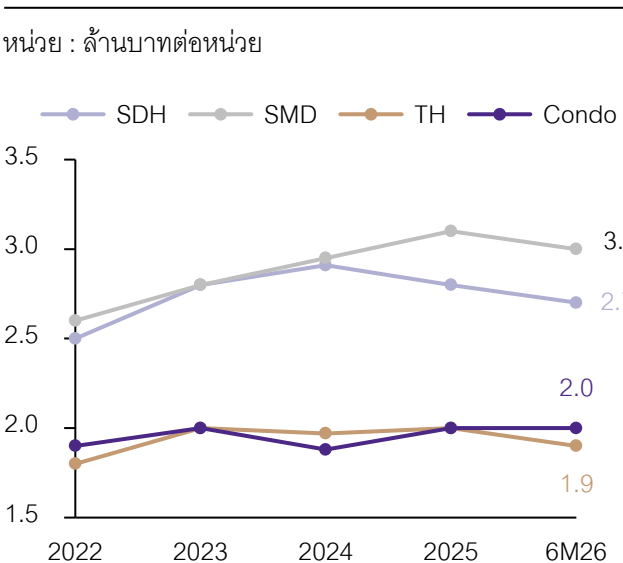
สถานการณ์ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จังหวัดเชียงใหม่



สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมจังหวัดเชียงใหม่

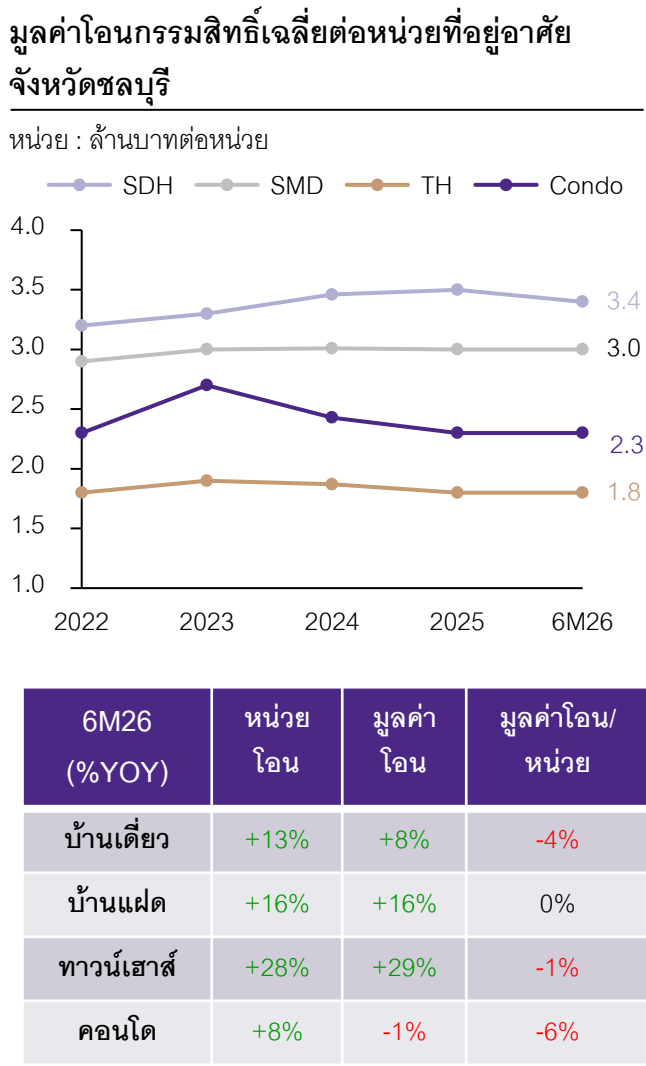
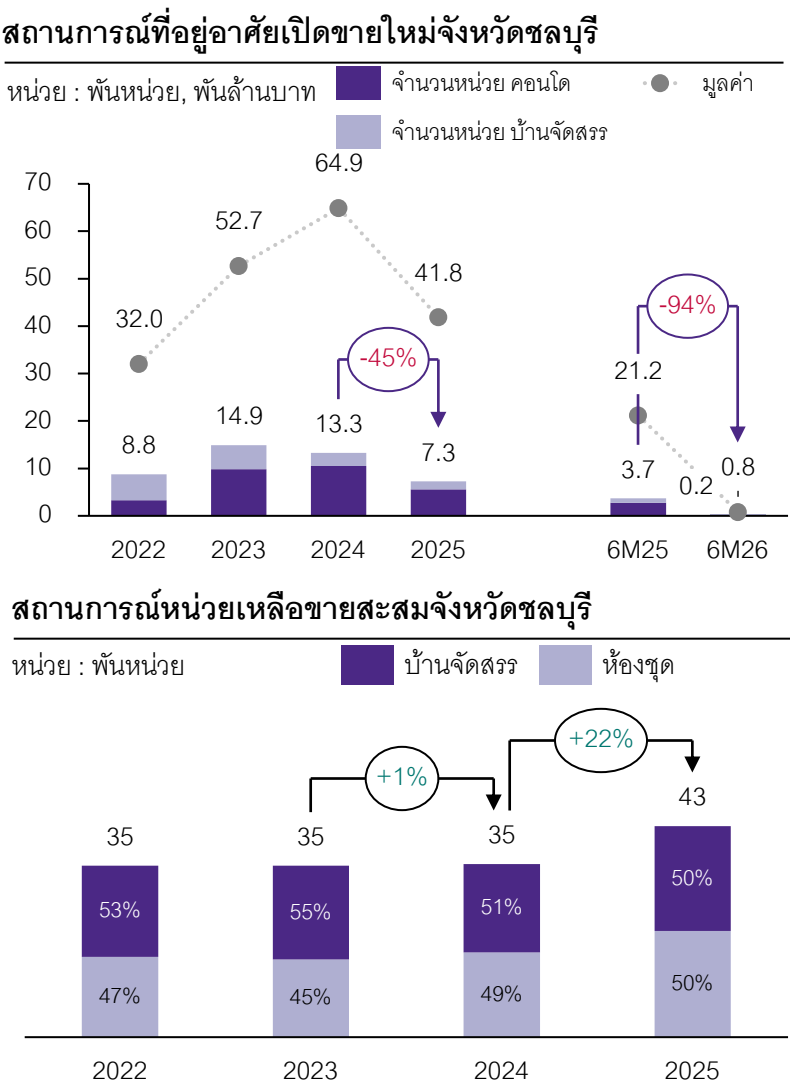
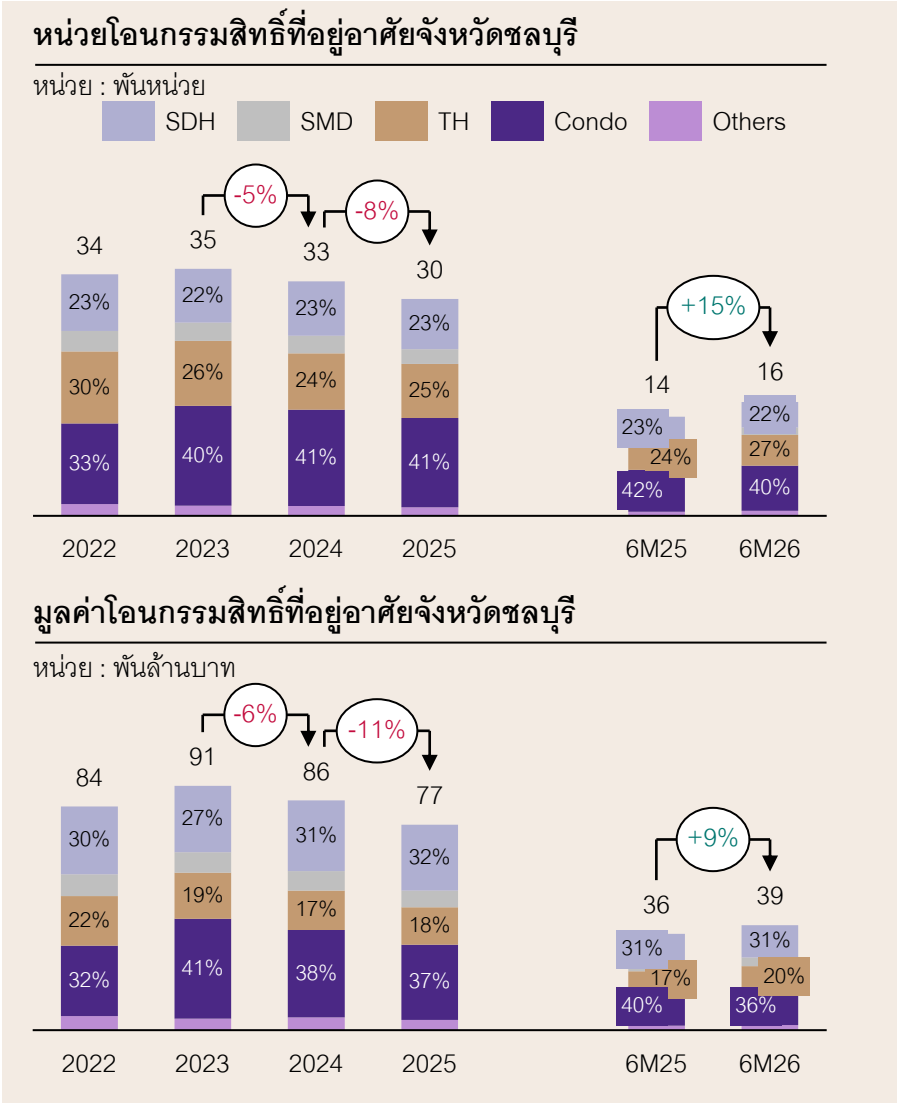


มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์เฉลี่ยต่อหน่วยที่อยู่อาศัยจังหวัดเชียงใหม่

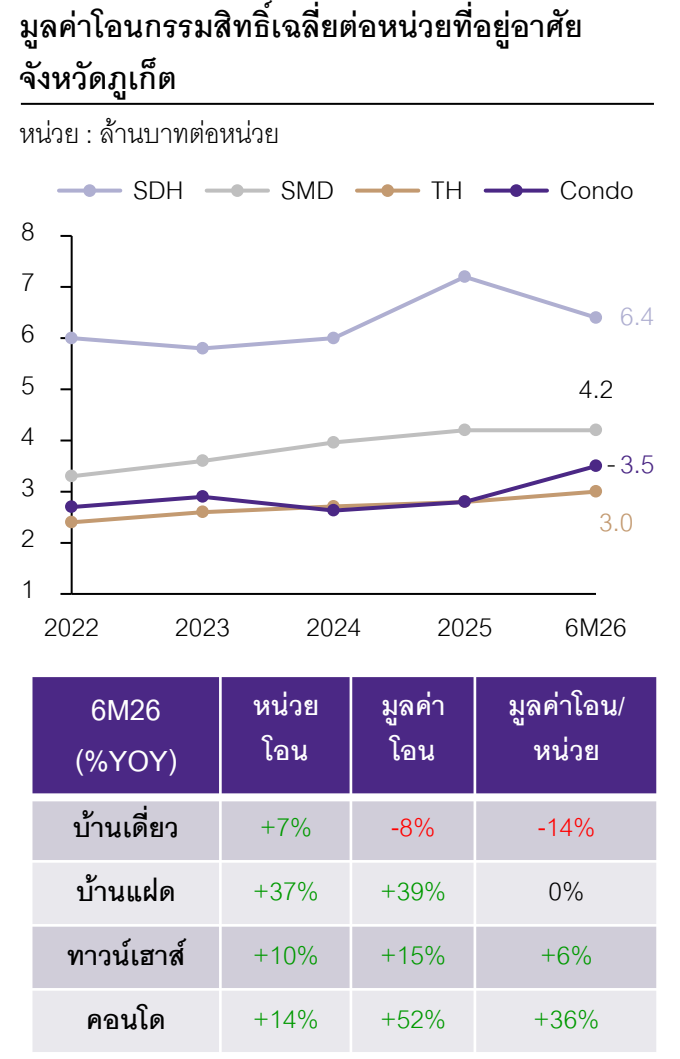
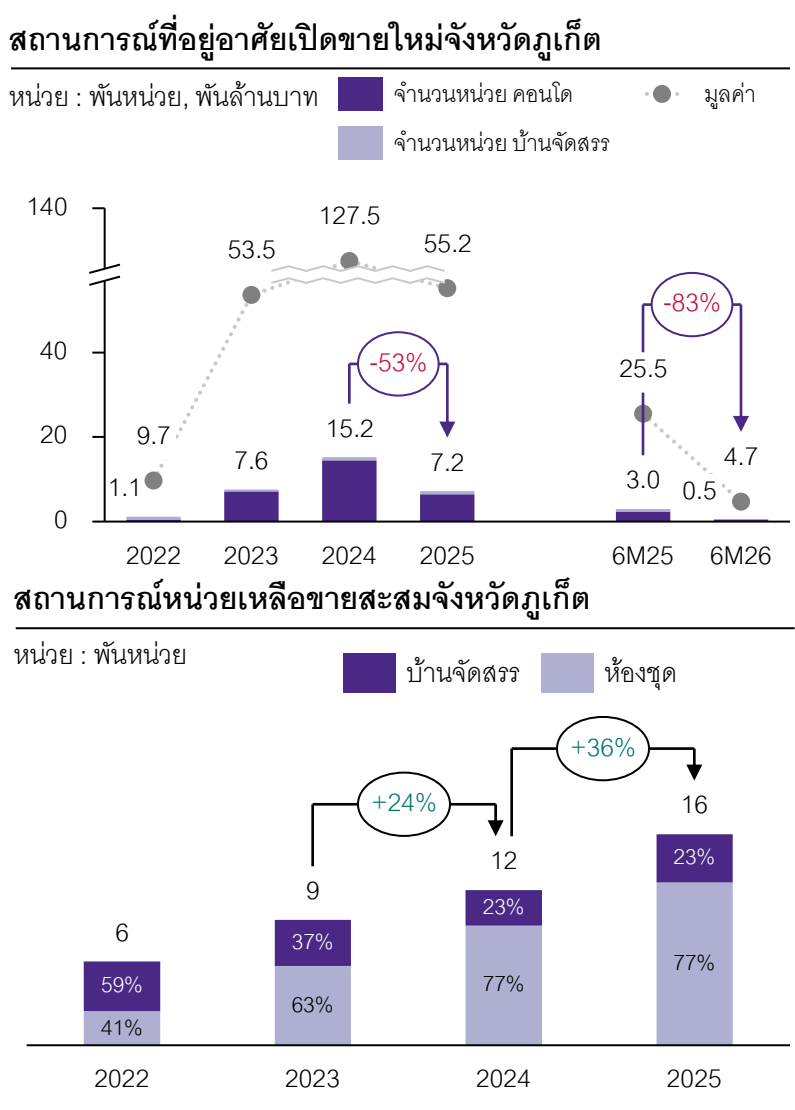
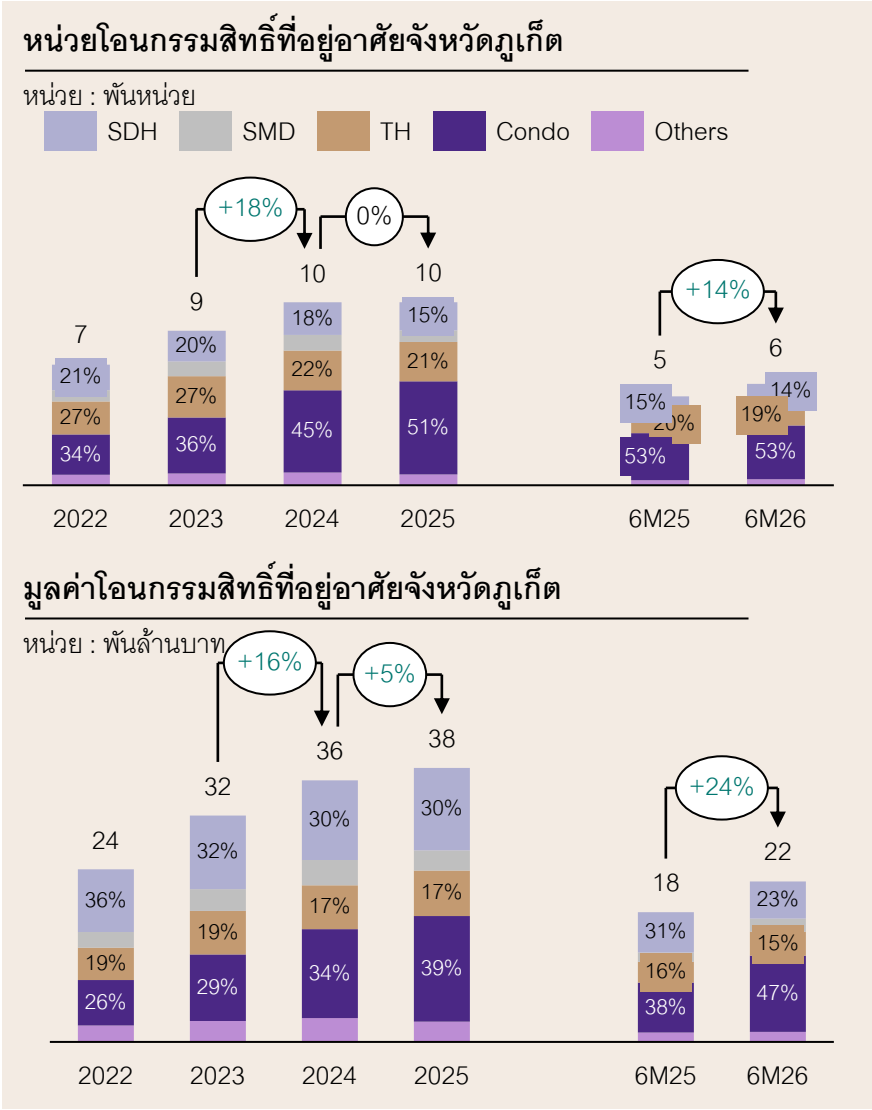


6M26 (%YOY)	หน่วยโอน	มูลค่าโอน	มูลค่าโอน/หน่วย
บ้านเดี่ยว	+14%	+5%	-8%
บ้านแฝด	+30%	+32%	+1%
ทาวน์เฮาส์	+6%	+9%	+1%
คอนโด	+9%	+28%	+17%

ตลาดจังหวัดชลบุรี 2027 มีแนวโน้มหดตัวลงมาก จากฐานที่สูงขึ้นมากในปีก่อนหน้านี้ โดยการขยายตัวของการลงทุนในพื้นที่ EEC อาจช่วยพยุงตลาดได้เพียงบางส่วน แต่ยังไม่สามารถทดแทนอุปสงค์ที่ลดลงไปในช่วงก่อนหน้านี้ได้ ขณะที่กำลังซื้อชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีนและรัสเซียยังมีแนวโน้มชะลอตัวเช่นกัน



ตลาดจังหวัดภูเก็ตปี 2027 มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง และเริ่มเข้าใกล้จุดอิ่มตัวมากขึ้น จากอุปสงค์ชาวต่างชาติที่ยังคงแข็งแกร่ง ขณะที่ต้นทุนราคาที่ดิน การแข่งขัน และหน่วยเหลือขายสะสมในกลุ่มแนวราบที่สูง ทำให้ผู้ประกอบการหันมาพัฒนาโครงการคอนโดมากขึ้น ส่งผลให้หน่วยเหลือขายสะสมคอนโดเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด และมีความเสี่ยงจะเผชิญปัญหา Oversupply ในระยะอันใกล้



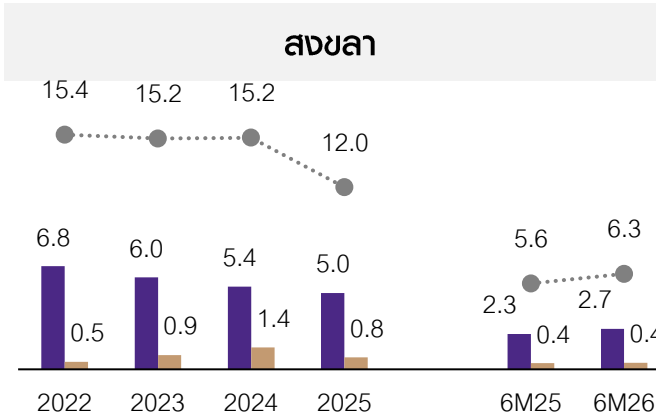
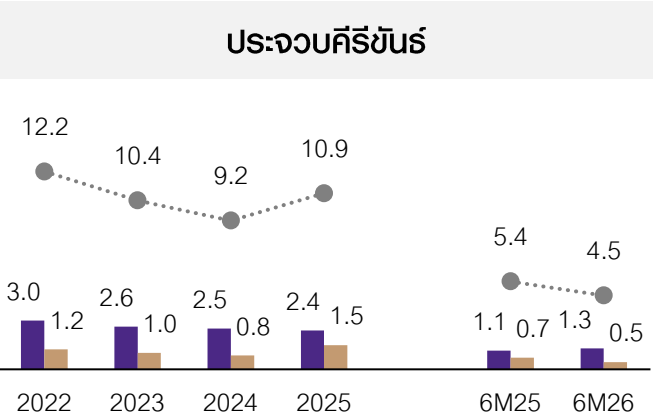
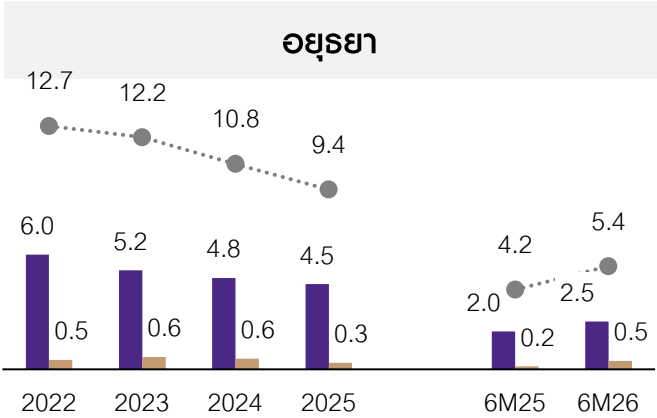
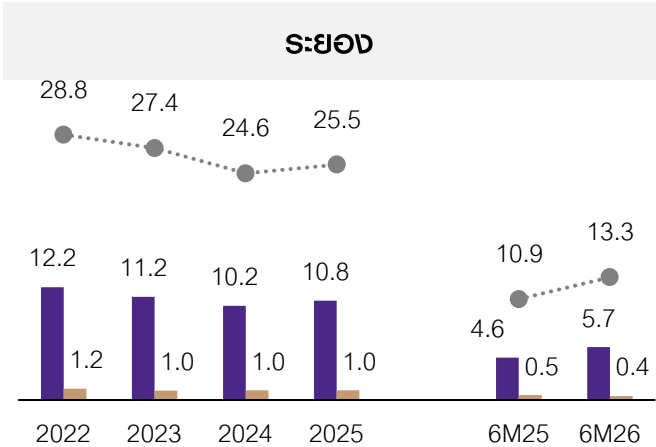
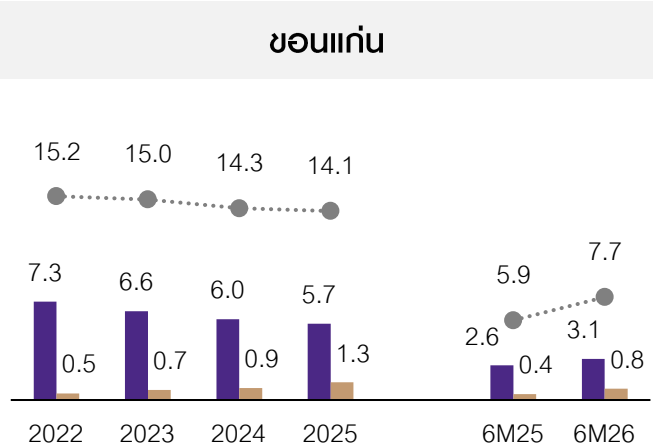
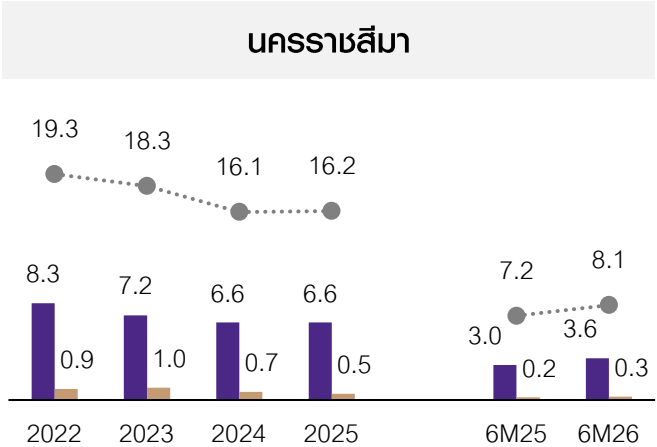
การโอนในจังหวัดรองในปี 2026 มีแนวโน้มขยายตัวได้มาก ตามการเร่งโอนในช่วงครึ่งแรกของปีเช่นเดียวกับตลาดภาพรวม ส่วนการโอนในปี 2027 มีแนวโน้มหดตัวลงจากฐานที่สูงในปีก่อนหน้านี้ ประกอบกับปัญหาเศรษฐกิจที่ยังคงกดดันกำลังซื้อที่ส่วนใหญ่เป็น Real demand

สถานการณ์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดนครราชสีมา, ขอนแก่น, ระยอง, อุดรธานี, ประจวบคีรีขันธ์ และสงขลา

หน่วย : พันหน่วย, พันล้านบาท

■ จำนวนหน่วย คอนโด ■ จำนวนหน่วย แนวราบ ●●● มูลค่า

6M26 %YOY	นครราชสีมา	ขอนแก่น	ระยอง	อุดรธานี	ประจวบฯ	สงขลา
หน่วยโอน	+20%	+29%	+20%	+38%	-6%	+13%
มูลค่าโอน	+13%	+29%	+22%	+30%	-16%	+11%



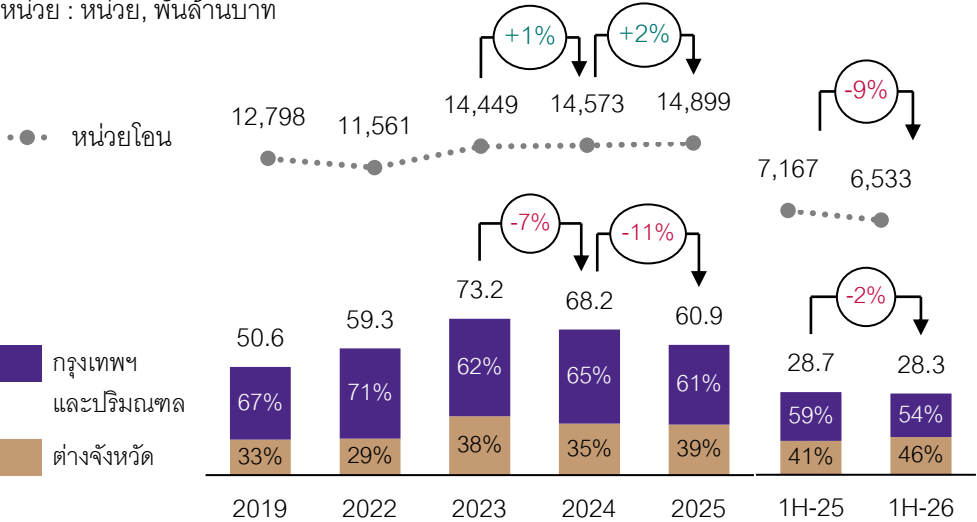


สถานการณ์กำลังซื้อจากชาวต่างชาติ
ในปี 2026-2027
ยังมีแนวโน้มชะลอตัว ท่ามกลางความเสี่ยง
แต่ยังมีปัจจัยสนับสนุนช่วยพยุง

กำลังซื้อจากต่างชาติในปี 2026 ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้ โดยกำลังซื้อจากจีนยังคงอ่อนแอ ท่ามกลางความไม่แน่นอนจากสงครามการค้า และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ที่ยังส่งผลให้กำลังซื้อชาวต่างชาติส่วนใหญ่อาจชะลอการลงทุนหรือซื้อที่อยู่อาศัยออกไป

หน่วยโอน และมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์คอนโดของชาวต่างชาติ

หน่วย : หน่วย, พันล้านบาท

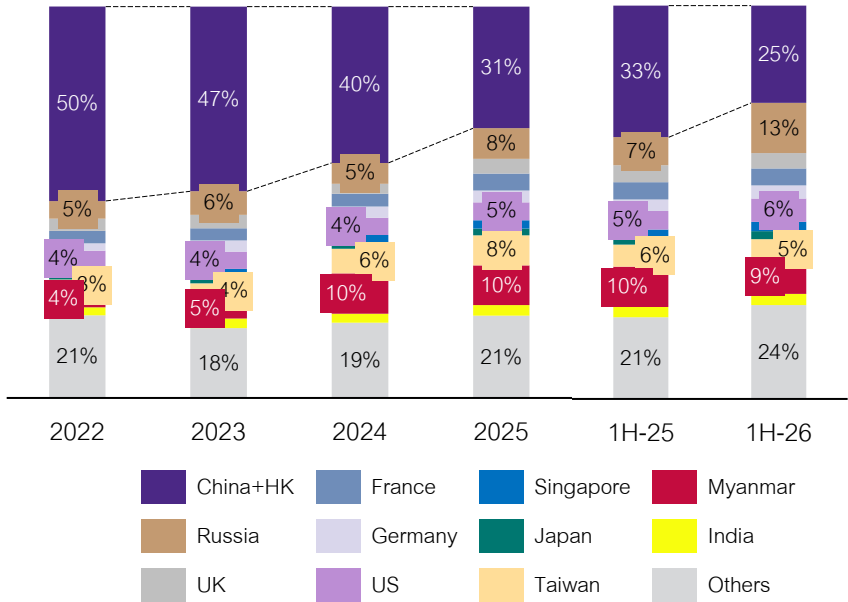


สัดส่วนต่อมูลค่าโอนคอนโดทั่วประเทศ	15%	21%	24%	23%	25%	26%	22%
สัดส่วนต่อมูลค่าโอนที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ	5%	6%	7%	7%	7%	8%	7%

%YOY	หน่วยโอน			มูลค่าโอน		
	2024	2025	1H-26	2024	2025	1H-26
BMR	-3%	+12%	-19%	-3%	-16%	-10%
UPC	-13%	-6%	+2%	-13%	-2%	+11%
เชียงใหม่	-18%	-7%	+21%	-18%	+2%	+40%
ชลบุรี	-21%	-19%	+2%	-21%	-19%	-8%
ภูเก็ต	+14%	+18%	+38%	+14%	+19%	+75%

สัดส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์คอนโด แบ่งตามสัญชาติ

หน่วย : %



สัญชาติ	1H-25	1H-26	%YOY
China + HK	9,607	6,987	-27%
Russia	2,048	3,603	+76%
UK	1,230	1,116	-9%
France	1,275	1,211	-5%
Germany	826	954	+16%
US	1,366	1,668	+22%
Singapore	675	668	-1%
Japan	407	580	+43%
Taiwan	1,630	1,465	-10%
Myanmar	2,934	2,457	-16%
India	741	810	+9%
Others	5,973	6,748	+13%
รวม	28,711	28,267	-2%

กำลังซื้อจากต่างชาติปี 2026 ในภาพรวมมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ในอัตราที่ลดลงจากปีก่อนหน้า โดยผลกระทบจากกำลังซื้อชาวจีนที่หดตัว ยังส่งผลต่อตลาด BMR มากกว่าตลาดต่างจังหวัด

- ปัจจัยกดดันที่สำคัญยังมาจาก 1) กำลังซื้อชาวจีนยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง จากผลกระทบของสงครามการค้าต่อกำลังซื้อชาวจีน มาตรการควบคุมการนำเข้าเงินนอกประเทศจีนที่เข้มงวด การตรวจสอบทุนเทาของไทย และความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัยของชาวจีนในไทย
- 2) ความไม่แน่นอนจากสงครามการค้า และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ทำให้กำลังซื้อชาวต่างชาติส่วนใหญ่อาจตัดสินใจชะลอการลงทุนหรือซื้อสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องต่ำอย่างที่อยู่อาศัยออกไป หรือการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยระดับ Ultra-luxury จากกลุ่มชาวต่างชาติความมั่งคั่งสูง
- อย่างไรก็ดี ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ก็เป็นหนึ่งในปัจจัยสนับสนุนในการดึงดูดกำลังซื้อจากชาวต่างชาติบางส่วนที่อยู่ในประเทศที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ หันมาซื้อที่อยู่อาศัยแห่งที่ 2 ในไทย โดยเฉพาะในเมืองที่มีความพร้อมด้านสาธารณูปโภคสูงอย่างกรุงเทพฯ ภูเก็ต และชลบุรีมากขึ้น แต่สัดส่วนดังกล่าวจะยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับความต้องการจากชาวต่างชาติในภาพรวม

แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการ พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในระยะต่อไป



แนวทางการปรับตัว ของผู้ประกอบการ พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ในระยะต่อไป



1. เร่งระบายหน่วยเหลือขายสะสม ก่อนหรือควบคู่ไปกับการพิจารณาพัฒนาโครงการใหม่

- พยายามระบายสินค้าเพื่อรักษา/สร้าง Cash flow โดยเฉพาะในประเภทที่อยู่อาศัย / ทำเล ที่มีหน่วยเหลือขายสะสมสูง โดยกลุ่มที่มีอัตราการขายช้า อาจจำเป็นต้องใช้วิธีลดราคาเข้าช่วย แต่ไม่ใช้การลดราคาลงไปอย่างต่อเนื่อง ควรใช้วิธีการอื่นช่วยด้วย เช่น เปลี่ยนจากการขายเป็นให้เช่าระยะสั้น-ยาวแทน หรือให้เช่าในรูปแบบ Serviced residence หรือให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ เป็นต้น ส่วนกลุ่มที่มีอัตราการขายปานกลาง อาจใช้วิธีปรับโปรโมชั่นด้านอื่นที่ไม่ใช่การลดราคาโดยตรงช่วย
- พัฒนาโครงการใหม่โดยหลีกเลี่ยงทำเลที่มีการแข่งขันรุนแรง หรือมีหน่วยเหลือขายสะสมสูง โดยเฉพาะในกลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฝด ที่หน่วยเหลือขายยังอยู่ในระดับสูงและมีอัตราการขายต่ำในหลายพื้นที่ นอกจากนั้น การพัฒนาโครงการระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังพอเข้าถึงได้ง่าย ต้องมั่นใจว่าอยู่ในทำเลที่มีความต้องการสูง และสินค้ามีความคุ้มค่าด้านราคามากกว่าคู่แข่งในพื้นที่ หากความคุ้มค่าด้านราคาได้เปรียบคู่แข่ง ก็ต้องมั่นใจว่าสินค้ามีความแตกต่างที่โดดเด่นกว่าคู่แข่งในพื้นที่มากพอ จากสินค้าที่มีขายอยู่ในพื้นที่ โดยการแบ่งการพัฒนาโครงการออกเป็นหลายเฟสยังคงจำเป็นต่อการบริหารความเสี่ยงของทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ และรายกลาง-เล็ก



2. ลดการพึ่งพาการแข่งขันด้านราคา และหันมาสร้างความรู้สึกคุ้มค่าต่อราคา (Value for Money) ให้กับสินค้าแทน

- การลดราคาอาจเพียงช่วยระบายสินค้าในระยะสั้น แต่กีดกันการรักษาสภาพราคาไว้ในระยะยาว และทำให้ผู้ซื้อในระยะต่อไปคาดหวังการลดราคาก่อนตัดสินใจซื้อ รวมถึงอาจทำให้เกิดสงครามราคาโดยไม่มีจุดหมาย โดยเฉพาะหากผู้ประกอบการรายใหญ่ตัดสินใจลงนามสงครามราคาด้วย จะยิ่งเกิดความเสียหายต่ออัตรากำไรของทุกฝ่ายมากยิ่งขึ้น และบีบให้ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กไม่สามารถแข่งขันต่อไปได้
- ความคุ้มค่ายังคงเป็นปัจจัยที่ผู้ซื้อในปัจจุบันและระยะต่อไปให้ความสำคัญมากที่สุด โดยการสร้างความคุ้มค่าให้กับที่อยู่อาศัยในเชิงโครงสร้าง อาทิ การพัฒนารูปแบบเป็น Flexible housing ที่มีความยืดหยุ่น ที่ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาช่วยปรับเปลี่ยนพื้นที่ได้ตามการเปลี่ยนแปลงของจำนวนสมาชิกและรูปแบบครอบครัว เช่น เพิ่มห้องนอนเล็กได้เมื่อมีลูก, มีพื้นที่สำหรับปรับเปลี่ยนเป็น Working space ขนาดเล็กสำหรับเด็ก หรือมีจุดติดตั้งอุปกรณ์สำหรับการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุในห้องนอนประสงค์ด้านล่าง รองรับการพัฒนาเป็นห้องนอนผู้สูงอายุ เป็นต้น รวมถึงการลดพื้นที่ใช้สอยส่วนเกินที่ไม่ค่อยได้ใช้ประโยชน์ เช่น ระเบียงห้องนอนชั้น 2 ที่หันออกหน้าบ้าน หรือห้องรับแขกขนาดใหญ่เกินความจำเป็น
- นอกจากนั้น การสร้างความคุ้มค่ายังรวมถึงการช่วยลดต้นทุนให้ลูกค้า เช่น มีโปรโมชั่นที่ช่วยลดภาระการซื้ออย่าง การผ่อนดาวน์ช่วยหรือออกค่าธรรมเนียมโอนให้ทั้งหมด ดอกเบี้ยพิเศษจากสถาบันการเงินพันธมิตร หรือการช่วยเหลือแนะนำการขอยื่นกู้สินเชื่อ เป็นต้น

แนวทางการปรับตัว ของผู้ประกอบการ พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ในระยะต่อไป



3. หันมาแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยมือสองมากขึ้น

- ผู้ประกอบการไม่ควรมองตลาดมือสองเป็นคู่แข่งเพียงอย่างเดียว แต่ควรเข้าไปเป็นผู้เล่นในตลาดด้วย เช่น การรับซื้อบ้านเก่าจากลูกค้าเพื่อนำมา Renovate ขายต่อ, การนำบ้านเก่ามาขายเป็นส่วนลดแลกบ้านใหม่, การสร้างแพลตฟอร์มซื้อ-ขายบ้านมือสอง ไปจนถึงการรับ Renovate ปรับปรุงซ่อมแซม และตรวจสอบสภาพบ้านมือสอง ซึ่งนอกจากจะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันแล้ว ยังช่วยสร้างความตระหนักรู้ของผู้ซื้อต่อตัวผู้ประกอบการ (Brand perception) ในการเป็นมากกว่าผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขายทั่วไป (Developer) สู่การเป็น Residential service provider



4. ปรับแนวคิดและกลยุทธ์การเจาะกำลังซื้อชาวต่างชาติ

- ควร Scope ตลาดต่างชาติให้แคบลงและเจาะกลุ่มแบบ Selective มากขึ้น แทนการทำตลาดแบบ Mass เช่น การเจาะกลุ่ม High Net Worth Individuals (HNWIs) หรือผู้ที่มีสินทรัพย์สภาพคล่องหรือสินทรัพย์ที่พร้อมนำไปลงทุน (ไม่รวมบ้านที่อยู่อาศัยหลัก) มีมูลค่าตั้งแต่ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯขึ้นไป ที่มีกำลังซื้อและความพร้อมซื้อสูงกว่ากลุ่ม High Wealth ทั่วไป ที่อาจมีสินทรัพย์มาก แต่สินทรัพย์อาจมีสภาพคล่องต่ำ และไม่มีเงินสดพร้อมลงทุนเท่ากับกลุ่ม HNWIs นอกจากนั้น ยังรวมถึง กลุ่มผู้ที่ต้องการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไปเพื่อหลบภัยความขัดแย้ง กลุ่มที่ต้องการมาเกษียณ กลุ่มนักลงทุนที่ต้องการปล่อยเช่าคนชาติเดียวกัน หรือที่ต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนสูง เป็นต้น ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสทั้งจากการขายที่อยู่อาศัย และการให้บริการด้านการเช่าหรือการบริหารทรัพย์สิน

แนวทางการปรับตัว ของผู้ประกอบการ พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ในระยะต่อไป



5. พัฒนาจากการเป็น Developer สู่การเป็นผู้ให้บริการด้านการอยู่อาศัย (Living solution provider) ที่มี Ecosystem ให้ลูกค้าสามารถ ‘ซื้อ-เช่า-ลงทุน-ปรับปรุง และใช้ชีวิต’ ได้ครบวงจร

Step 1 : ตอบโจทย์การอยู่อาศัยมากกว่าแค่การขายบ้าน โดยพิจารณาว่าลูกค้าต้องการอยู่อาศัยอย่างไร ในสภาพแวดล้อมแบบใด ไม่ใช่เพียงพิจารณาว่าลูกค้าต้องการซื้อบ้านแบบไหน ราคาเท่าไร และการทำให้คนนึกถึง Brand เมื่อต้องการจะซื้อที่อยู่อาศัยเท่านั้น เนื่องจากยังมีความท้าทายในระยะต่อไปที่ตลาดมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า ค่านิยมการซื้อที่อยู่อาศัยที่อาจเปลี่ยนไป และความต้องการซื้อยังมีจำกัดตามการลดลงของจำนวนประชากร



Step 2 : ยกระดับการเป็น Residential service provider ที่ให้บริการและสร้างรายได้ตลอด Life cycle ของที่อยู่อาศัย ตั้งแต่การขาย บริการหลังการขาย ปรับปรุงซ่อมแซม บริหารจัดการทรัพย์สิน รวมถึงการให้บริการด้านการปล่อยเช่า และ Resale



Step 3 : สามารถตอบโจทย์คนที่ไม่ต้องการซื้อ หรือไม่พร้อมจะซื้อที่อยู่อาศัย แต่ยังต้องการที่อยู่อาศัยได้ด้วย เช่น คนที่งบประมาณไม่พอซื้อแต่อยากเช่า หรือเช่าซื้อ คนที่ต้องการหาคนช่วยแก้ปัญหาการเข้าถึงสินเชื่ที่อยู่อาศัย คนที่มีบ้านอยู่แล้วแต่ต้องการ Renovate ปรับปรุงบ้านใหม่ คนที่อยากลงทุนในที่อยู่อาศัยปล่อยเช่าแต่ไม่ต้องการซื้อ หรือคนที่ต้องเดินทางไปทำงานต่างจังหวัดหรือต่างประเทศบ่อยและต้องการ Sharing home เป็นต้น



Step 4 : ขยายสู่การเป็น Service provider ตอบโจทย์การใช้ชีวิต ควบคู่กับการอยู่อาศัย โดยขยายจากการขายที่อยู่อาศัย ไปสู่การขายสินค้าและเป็นผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิต เช่น Home Service, Wellness and longevity, Sport club, Senior Care, Life / home Insurance และบริการอื่น ๆ ที่จะช่วยตอบสนองทุกมิติของการใช้ชีวิตให้ลูกค้า โดยที่ลูกค้าไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการเอง



Step 5 : สร้าง Ecosystem ด้วย Partner และ Supply chain ที่แข็งแกร่ง โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ดำเนินการหรือให้บริการทุกอย่างด้วยตัวเอง บริการที่ไม่มีความเชี่ยวชาญมากพอ ก็สามารถมองหาความร่วมมือหรือ Partner ที่เหมาะสม แต่ต้องวางระบบให้ทุกส่วนใน Ecosystem เชื่อมโยงเป็นหนึ่งเดียวกัน โดยมีการวางระบบ Data collection ที่ต่อเนื่อง และครอบคลุมทุกกิจกรรมการใช้ชีวิตที่สำคัญของลูกค้า

ผู้จัดทำ



เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ

นักวิเคราะห์อาวุโส

✉ chetthawat.songprasert@scb.co.th

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