

# สองตลาดที่อยู่อาศัย...ความท้าทายของการฟื้นตัวหลัง COVID-19

31 สิงหาคม 2020



## Key summary

- การระบาดของ COVID-19 ช้ำเติมให้ตลาดที่อยู่อาศัยที่อ่อนแออยู่แล้วจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและผลของมาตรการ LTV ที่เริ่มในปี 2019 หดตัวลงต่อเนื่องในปี 2020 โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 ยอดขายที่อยู่อาศัยหดตัว -45%YOY จากกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ลดลงมาก รวมถึงการปรับลดลงของยอดขายจากตลาดต่างชาติ ขณะที่ในด้านอุปทาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ชะลอการเปิดโครงการใหม่ ๆ ออกไป โดยเฉพาะคอนโดมิเนียม และหันมาเน้นโครงการแนวราบเพื่อเจาะกลุ่ม real demand มากขึ้น
- EIC คาดการณ์ว่าจำนวนหน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยทั้งปี 2020 จะหดตัว -29%YOY โดยในช่วงที่เหลือของปี 2020 ตลาดยังมีแนวโน้มซบเซา แม้ว่าหลังจากการคลาย lockdown ยอดขายกลับมาฟื้นตัวได้บางส่วนจากการแข่งขันออก promotion ของผู้ประกอบการ แต่ภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อที่ยังฟื้นตัวช้าส่งผลให้ยอดขายโดยรวมยังฟื้นตัวได้ไม่มากนัก ขณะที่มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์จะหดตัวที่ -7%YOY มาอยู่ที่ 8.7 แสนล้านบาท โดยมียอดโอนบางส่วนมาจากยอดขายที่เกิดขึ้นในช่วงปีก่อน ๆ โดยเฉพาะในส่วนของคนคอนโดมิเนียมที่มีหน่วยขายได้ค่อนข้างสูงในช่วงปี 2018 เริ่มทยอยสร้างเสร็จและพร้อมโอนได้ในช่วงปี 2020
- 5 ประเด็นที่ต้องจับตามองสำหรับทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยในช่วง 1-3 ปีข้างหน้า คือ 1) ภาพการฟื้นตัวของตลาดจาก COVID-19 โดยภาวะเศรษฐกิจที่หดตัวอย่างมากส่งผลให้แนวโน้มการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์จะเป็นไปอย่างช้า ๆ กว่าที่ยอดขายจะกลับมาสู่ระดับก่อนเกิด COVID-19 ได้อย่างเร็วที่สุดในปี 2022 โดยตลาดกลุ่มระดับกลางถึงบนจะเป็นตัวนำการฟื้นตัวของตลาด 2) ภาวะอุปทานส่วนเกินและการลดลงของราคาที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทที่มีหน่วยเหลือขายสะสมค่อนข้างมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการยังต้องเน้นการระบายสต็อกและทำให้การแข่งขันด้านราคารุนแรงมากขึ้น 3) ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของ

ผู้บริโภคร (housing affordability) มีแนวโน้มลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องปรับลดราคาและเน้นพัฒนาที่อยู่อาศัยในราคาที่ถูกลงเพื่อให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น

4) การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หันมาเน้นเจาะตลาดแนวราบมากขึ้น ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในตลาดแนวราบมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะในตลาดระดับราคาปานกลาง อย่างเช่น ทาวน์เฮาส์

5) ยอดขายใหม่มีแนวโน้มจะกระจุกตัวในโครงการของผู้ประกอบการขนาดใหญ่มากขึ้นจากการแข่งขันทำ promotion อย่างต่อเนื่องเพื่อระบายสต็อกรวมถึงการแข่งขันเปิดตัวโครงการแนวราบ ประกอบกับชื่อเสียงของแบรนด์ที่ได้รับความนิยมไว้วางใจ ตลอดจนความสามารถในการแข่งขันที่ได้เปรียบมากกว่า

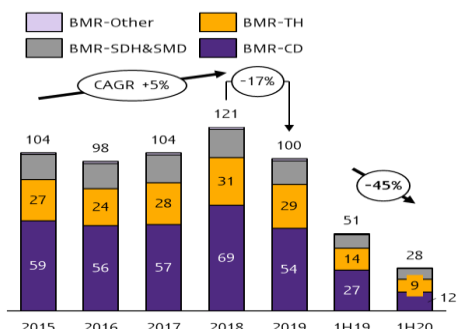
- การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สู่ new normal ควรต้องปรับกลยุทธ์เพื่อให้ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไป ทั้งในแง่ของ 1) ช่องทางการขาย online ที่จะมาช่วยเสริมเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อและยังเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการทำตลาด 2) การพัฒนาโครงการใหม่จะเน้นความคุ้มค่าเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อที่ลดลงและยังต้องแข่งขันกับตลาดมือสองที่คาดว่าจะมีทรัพย์สินที่รอการขาย (Non Performing Asset) เข้ามาในตลาดมากขึ้นจาก NPL ในตลาดที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 3) ไลฟ์สไตล์ใหม่ อย่างเช่นเทรนด์ของการ Work from home จะส่งผลให้ผู้บริโภคพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัย โดยให้ความสำคัญกับทั้งปัจจัยด้านทำเลและพื้นที่ใช้สอยที่ตอบโจทย์ ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยแนวราบที่อาจจะอยู่ห่างออกไป แต่ยังสามารถได้สะดวกจากส่วนต่อขยายรถไฟฟ้ามีแนวโน้มได้รับความนิยมมากขึ้น 4) รูปแบบของการพัฒนาโครงการที่ต้องตอบโจทย์เทรนด์ผู้บริโภคยุคใหม่ อาทิ ด้านสุขภาพและสุขอนามัย ซึ่งมีแนวโน้มนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น อย่างเช่น เทคโนโลยีด้าน Face Recognition และ Voice Command มาใช้ในพื้นที่ส่วนกลาง

COVID-19 ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยที่อ่อนแออยู่แล้วจากผลกระทบของมาตรการ LTV ในปี 2019 หดตัวลงต่อเนื่องในปี 2020 สะท้อนได้จากผลกระทบใน 2 ช่องทางหลักคือ 1) อุปสงค์ที่ปรับตัวลดลงมากจากทั้งกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ลดลงมากส่งผลให้ยอดขายและยอดโอนปรับตัวลดลง 2) อุปทานที่ปรับตัวลดลงจากการที่ผู้ประกอบการเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ ๆ ออกไป โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม และหันมาพัฒนาโครงการแนวราบมากขึ้น ขณะเดียวกันยังมุ่งเน้นการระบายสต็อกเหลือขายที่ยังอยู่ในระดับสูง

การระบาดของ COVID-19 ซ้ำเติมให้ยอดขายที่อยู่อาศัยในปี 2020 หดตัวลงต่อเนื่อง ภายหลังจากที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการ LTV ในปี 2019 หากมองภาพตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงที่ผ่านมา จะพบว่าตลาดเข้าสู่ภาวะซบเซาลงอย่างต่อเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่หดตัวและกำลังซื้อของต่างชาติที่อ่อนแอลง ผนวกกับมาตรการ LTV ที่มีผลบังคับใช้เมื่อเดือนเมษายนปี 2019 ส่งผลให้หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2019 หดตัวที่ -17%YoY และต่อเนื่องมาในปี 2020 การแพร่ระบาดของ COVID-19 ซ้ำเติมให้ตลาดที่อยู่อาศัยหดตัวลงมากขึ้น สะท้อนได้จากข้อมูลของ AREA ที่จำนวนหน่วยขายได้ในครึ่งแรกของปี 2020 ที่หดตัวถึง -45%YOY (รูปที่ 1) จากกำลังซื้อที่ปรับลดลงและผลกระทบจากมาตรการ lockdown ที่ส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการออกไปทำกิจกรรมต่าง ๆ นอกบ้าน ขณะที่ยอดขายจากต่างชาติต้องหยุดชะงักลงจากการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศและภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลง นอกจากนี้ ยอดขายที่ปรับลดลงมากยังเป็นผลจากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ ๆ ออกไป ทั้งนี้จะพบว่าอัตราขายได้ใน

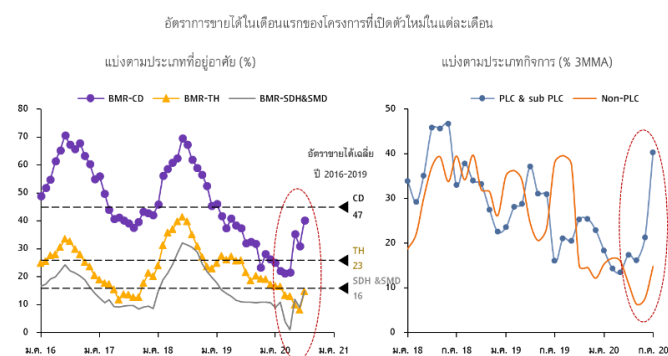
เดือนแรกของโครงการเปิดใหม่<sup>1</sup> (sale rate) ปรับลดลงอย่างต่อเนื่องต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาทั้งในส่วนของ คอนโดมิเนียมและแนวราบ โดยเฉลี่ยในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 อัตราขายได้สำหรับคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 26% ทาวน์เฮาส์ อยู่ที่ 13% บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดอยู่ที่ 8% ของจำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดใหม่ทั้งหมดในแต่ละประเภท นอกจากนี้ หากเปรียบเทียบอัตราขายได้เดือนแรกของโครงการเปิดตัวใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 ของกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เทียบกับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะพบว่ายอดขายของกลุ่มบริษัทจดทะเบียนมีอัตราการขายที่สูงกว่าโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 17% เทียบกับอัตราการขายของบริษัทที่ไม่จดทะเบียนที่อยู่ที่ 12% (รูปที่ 2) โดยเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายจากทั้งโครงการแนวราบและคอนโดมิเนียม จากการที่บริษัทขนาดใหญ่หันมาเน้นเจาะตลาดแนวราบขณะเดียวกันเน้นระบายสต็อกคอนโดมิเนียมโดยมีการแข่งขันออก promotion ต่าง ๆ มากขึ้น โดยมีการส่งเสริมการขายหลากหลายช่องทาง อาทิ ช่องทางออนไลน์ที่เข้ามามีบทบาทมากขึ้น ประกอบกับชื่อเสียงของแบรนด์ที่มีความน่าเชื่อถือส่งผลให้ได้รับการตอบรับที่ดีขึ้น สะท้อนได้จากยอดขายของบริษัทจดทะเบียนในตลาดบางบริษัทที่ประกาศงบการเงินออกมาในไตรมาส 2 ที่ปรับตัวดีขึ้น

**รูปที่ 1 : หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัย (พันหน่วย)**



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

**รูปที่ 2 : หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยเปิดใหม่และอัตราขายได้ในเดือนแรก (พันหน่วย)**

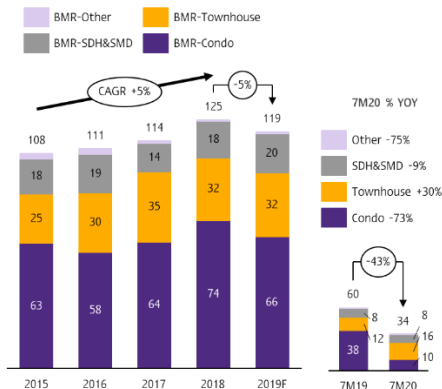


ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

**ภาวะตลาดที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องส่งผลให้ผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่ ๆ ออกไป โดยเฉพาะคอนโดมิเนียม ขณะเดียวกันหันมาเน้นเปิดโครงการแนวราบมากขึ้น โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ที่มีการเปิดตัวเพิ่มขึ้น** ภาวะตลาดที่ชะลอตัวลงต่อเนื่องในปี 2019 ส่งผลให้จำนวนหน่วยเหลือขายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเพิ่มความระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่ ๆ มากขึ้น แต่จากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้ผู้ประกอบการเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นสะท้อนได้จากการเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ออกไป โดยเฉพาะในช่วงครึ่งแรกของปีที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการ lockdown ส่งผลให้ในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2020 มีจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ปรับลดลงถึง -43%YOY มาอยู่ที่ 34,390 หน่วย (รูปที่ 3) โดยส่วนใหญ่เป็นการปรับลดลงของโครงการคอนโดมิเนียม ซึ่งยังมีหน่วยเหลือขายสะสมอยู่ในระดับสูง ขณะเดียวกันหันมาเน้นเปิดโครงการแนวราบมากขึ้น เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นตลาดที่เน้นเจาะลูกค้ากลุ่ม real demand โดยผู้ประกอบการหันมาเปิดโครงการในระดับราคาที่ถูกลงโดยเน้นตลาด affordable (ราคาไม่แพง) มากขึ้น ทั้งนี้ถ้าดูหน่วยเปิดขายใหม่แยกตามระดับราคาและตามประเภทที่อยู่อาศัยจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหันมาเปิดโครงการแนวราบโดยเฉพาะในส่วนของทาวน์เฮาส์มากขึ้นสะท้อนได้จากสัดส่วนของหน่วยเปิดใหม่ที่อยู่ในช่วงระดับราคา 2-3 ล้านบาทที่มีสัดส่วนมากขึ้น (รูปที่ 4) นอกจากนี้ หน่วยเปิดใหม่ส่วนใหญ่ยังอยู่ในแนวรถไฟฟ้า อาทิ สายสีน้ำเงิน สีเขียว สีเหลือง และพื้นที่รอบนอกกรุงเทพฯ

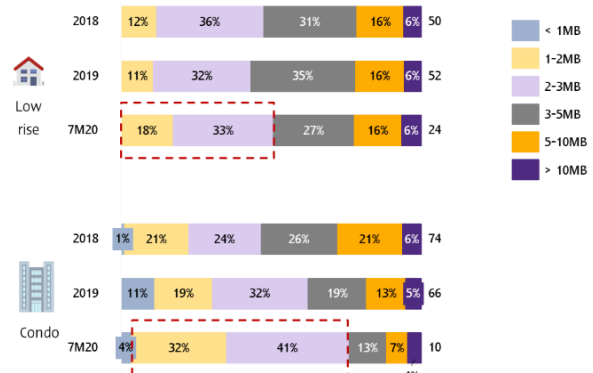
<sup>1</sup> อัตราขายได้ในเดือนแรกของโครงการที่เปิดตัวใหม่หมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ที่ขายได้ในเดือนแรกที่เปิดตัวต่อจำนวนหน่วยเปิดใหม่ที่ขายทั้งหมด

### รูปที่ 3 : หน่วยเปิดตัวใหม่ของที่อยู่อาศัยใน BMR (พันหน่วย)



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

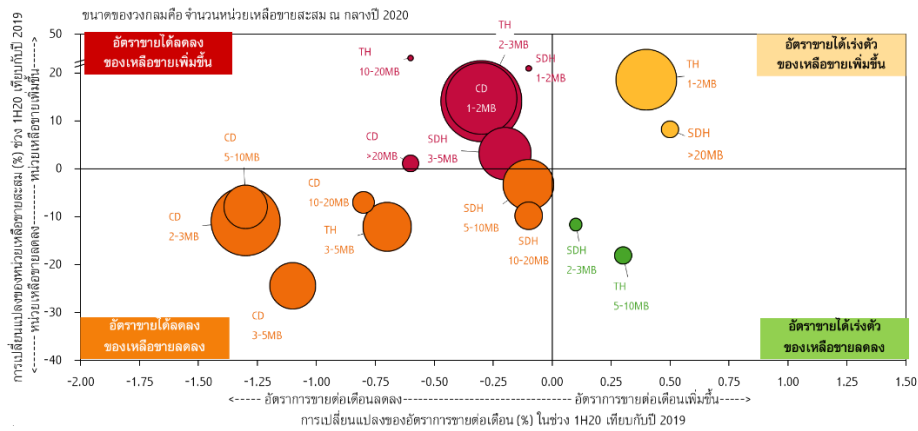
### รูปที่ 4 : หน่วยเปิดตัวใหม่จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและราคา (พันหน่วย)



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

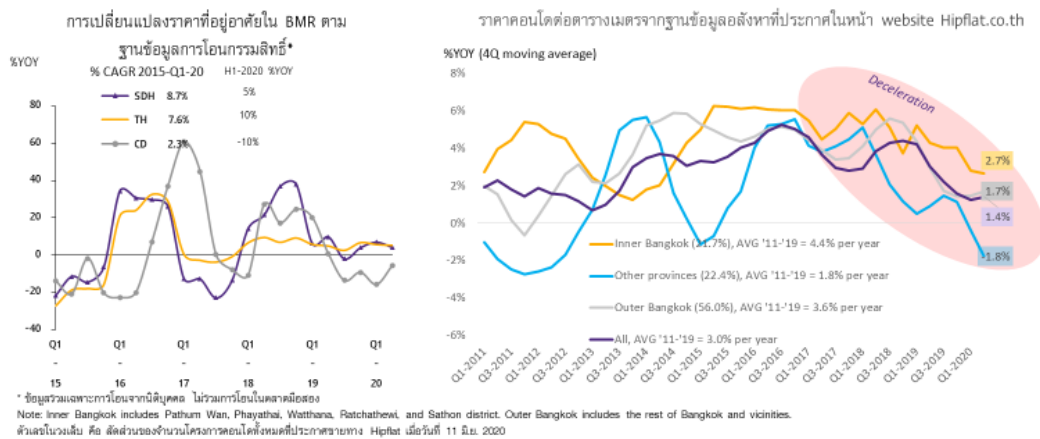
ภาวะอุปทานส่วนเกินยังคงเป็นประเด็นที่ต้องระมัดระวัง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ที่ผู้ประกอบการยังต้องเน้นระบายสต็อกส่งผลให้แนวโน้มการแข่งขันด้านราคารุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะราคาคอนโดมิเนียมที่มีแนวโน้มปรับตัวลดลง แม้ว่าผู้ประกอบการจะมีการปรับตัวโดยชะลอการเปิดโครงการใหม่ ๆ ออกไปค่อนข้างมาก แต่หน่วยเหลือขายสะสมยังคงอยู่ในระดับค่อนข้างสูง โดยหน่วยเหลือขายที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ กลางปี 2020 ยังอยู่ในระดับสูงที่ 2.21 แสนหน่วย โดยกว่า 41% เป็นประเภทคอนโดมิเนียม นอกจากนี้ หากพิจารณาในแง่ของหน่วยเหลือขายตามระดับราคา จะพบว่าส่วนใหญ่เป็นที่อยู่อาศัยที่ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท โดยหน่วยเหลือขายสะสมของคอนโดมิเนียมที่ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทยังอยู่ในระดับสูงที่ราว 6.3 หมื่นหน่วยหรือคิดเป็นสัดส่วนราว 70% ของหน่วยเหลือขายคอนโดมิเนียมทั้งหมด ทั้งนี้แม้ว่าในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จะมีการเลื่อนเปิดตัวโครงการใหม่ ๆ ออกไปซึ่งส่งผลให้จำนวนหน่วยเหลือขายสะสมของที่อยู่อาศัยบางประเภท อาทิ คอนโดมิเนียมที่ราคาสูงกว่า 2 ล้านเริ่มปรับลดลงจากในปี 2019 แต่อัตรารายได้ต่อเดือนยังมีแนวโน้มปรับลดลงสะท้อนถึงทิศทางตลาดที่ยังมีความเสี่ยงอุปทานส่วนเกินจากการที่อัตรารายขายที่ยังต่ำกว่าการลดลงของหน่วยเปิดใหม่ นอกจากนี้ การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หันมาเน้นโครงการแนวราบมากขึ้น ส่งผลให้หน่วยเหลือขายของโครงการแนวราบบางส่วนเร่งตัวขึ้นด้วย อาทิ ทาวน์เฮาส์ระดับราคา 2-3 ล้านที่มีแนวโน้มเข้ามาในตลาดมากขึ้น (รูปที่ 5) ดังนั้น จึงต้องจับตามองภาวะอุปทานส่วนเกิน โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยในกลุ่มราคาระดับต่ำกว่า 3 ล้านที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจค่อนข้างมาก เนื่องจากเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลางถึงต่ำที่คาดว่าจะฟื้นตัวอย่างช้า ๆ จากผลกระทบของ COVID-19 ทั้งนี้ หน่วยเหลือขายสะสมที่ยังอยู่ในระดับค่อนข้างสูง โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทส่งผลให้ผู้ประกอบการยังต้องเน้นการเร่งระบายสต็อก และทำให้การแข่งขันด้านราคารุนแรงมากขึ้น สะท้อนได้จากแนวโน้มการปรับตัวลดลงของราคาคอนโดมิเนียมจากฐานข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคลซึ่งสะท้อนถึงการโอนที่อยู่อาศัยใหม่ โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 ราคาคอนโดมิเนียมปรับลดลงถึงราว -10%YOY นอกจากนี้ EIC ยังได้วิเคราะห์ข้อมูลการเปลี่ยนแปลงราคาคอนโดมิเนียมจากฐานข้อมูลลงหาฯ ที่ประกาศใน website Hipflat พบว่าราคาต่อตารางเมตรที่ประกาศขายมีแนวโน้มชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2018 จากค่าเฉลี่ยในช่วงปี 2011-2019 ที่เพิ่มขึ้นราว 3% ต่อปี ล่าสุดในไตรมาส 1 ปี 2020 เพิ่มขึ้นเพียง 1.7% YOY ขณะที่ราคาคอนโดมิเนียมในตลาดต่างจังหวัดเริ่มเห็นตัวเลขของราคาที่ปรับตัวลดลงที่ -1.8% (รูปที่ 6) (รายละเอียดเพิ่มเติมศึกษาได้จาก EIC Data Analytics : เศรษฐกิจทชุด จุดราคาคอนโดมิเนียมฯ โตไม่แรงเหมือนเคย) สะท้อนถึงภาวะอุปทานส่วนเกินที่ยังมีแนวโน้มกดดันให้ราคาที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมที่ยังมีแนวโน้มปรับตัวลดลงต่อไปอีกระยะหนึ่ง จนกว่าตลาดจะเริ่มกลับมาฟื้นตัวดีขึ้นในระยะ 2 ปีข้างหน้า

## รูปที่ 5 : หน่วยซื้อขายสะสมที่เร่งตัวขึ้นและอัตราการขายที่ปรับตัวลดลงสะท้อนถึงความเสี่ยงที่จะเกิดภาวะอุปทานส่วนเกินในตลาดที่อยู่อาศัยบางประเภท โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมระดับกลางถึงล่าง



การเปลี่ยนแปลงของหน่วยซื้อขายสะสมคำนวณจากการเปลี่ยนแปลงของหน่วยซื้อขายสะสม ณ กลางปี 2020 เทียบกับหน่วยซื้อขายสะสม ณ สิ้นปี 2019 การเปลี่ยนแปลงของอัตราการขายต่อเดือนคำนวณจากอัตราการขายเฉลี่ยต่อเดือนของที่อยู่อาศัยที่มีการขายอยู่ทั้งหมด ในช่วงกลางปี 2020 เทียบกับอัตราการขายในปี 2019 ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

## รูปที่ 6 : ภาวะอุปทานส่วนเกินและอุปสงค์ที่ยังชะงักกดดันให้ราคาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มปรับตัวลดลง



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ REIC และ Hipflat.co.th (11 มิ.ย. 2020)

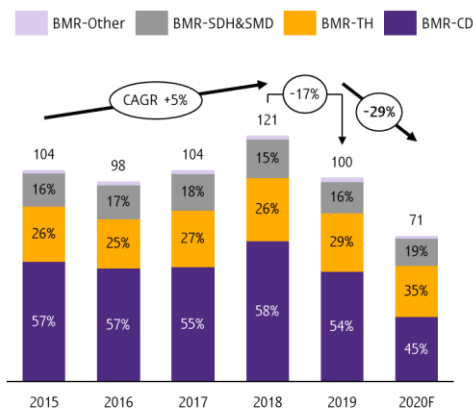
## สภาวะตลาดที่มีทิศทางหดตัวอย่างมากจากผลกระทบของ COVID-19 ส่งผลให้ EIC คาดการณ์

จำนวนหน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในปี 2020 จะหดตัวที่ -29% ทั้งนี้แม้ว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

ล่าสุดในไทยจะปรับตัวดีขึ้นเป็นลำดับจนส่งผลให้ภาครัฐมีการผ่อนคลายมาตรการ lockdown ค่อนข้างมากแล้ว แต่จากผลกระทบทางเศรษฐกิจที่รุนแรงจนส่งผลให้เศรษฐกิจไทยเข้าสู่ภาวะถดถอย กำลังซื้อผู้บริโภคปรับลดลงอย่างรุนแรง ส่งผลให้ EIC คาดการณ์เศรษฐกิจไทยปี 2020 จะหดตัวที่ -7.3% (ณ มิถุนายน 2020) โดยคาดว่า การฟื้นตัวของเศรษฐกิจจะเป็นไปอย่างช้า ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการในภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องอาศัยระยะเวลาที่ผู้บริโภคจะมีความเชื่อมั่นและสามารถซ่อมแซมงบดุลของตน รวมทั้งสะสมความมั่งคั่งให้กลับมาดังเดิม ทั้งนี้แม้ว่าภายหลังการผ่อนคลาย lockdown อาจจะมีกลุ่ม real demand บางส่วนที่ได้รับผลกระทบน้อยจากกลับมาฟื้นตัวดีขึ้น สะท้อนจากยอดขายที่อยู่อาศัยแนวราบของผู้ประกอบการรายใหญ่ ๆ ที่ค่อย ๆ ปรับตัวดีขึ้น แต่โดยรวม EIC มองว่ายอดขายที่อยู่อาศัยในช่วงที่เหลือของปีนี้ ยังฟื้นตัวอย่างช้าๆ และยังคงอยู่ในภาวะซบเซา ส่งผลให้คาดการณ์จำนวนหน่วยขายได้ในปี 2020 คาดว่าจะหดตัวที่ -29%YOY (รูปที่ 7) จากในช่วงครึ่งแรกของปีที่หดตัว -45%YOY

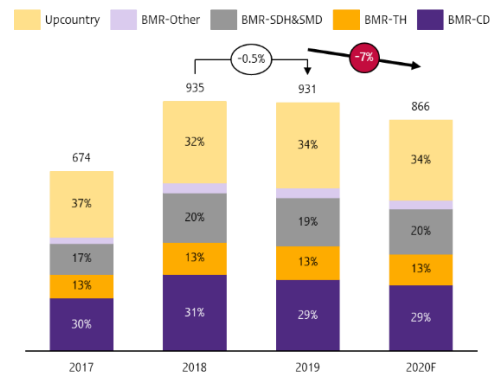
**EIC คาดการณ์มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปี 2020 หดตัวที่ -7%YOY** หากดูภาพรวมการโอนที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลงต่อเนื่องนับตั้งแต่มาตรการ LTV มีผลบังคับในเดือนเมษายนปี 2019 และต่อเนื่องมาในปี 2020 โดยหน่วยโอนและมูลค่าโอนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปีหดตัว -6.3%YOY และ -5.2%YOY ตามลำดับ ทั้งนี้ยอดโอนที่ยังไม่ติดลบมากนัก ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการโอนคอนโดมิเนียมที่มาจากสัญญาซื้อขายในช่วง 1-2 ปีก่อนหน้า โดยเฉพาะในช่วงปี 2018 ที่มีหน่วยขายได้ของคอนโดมิเนียมที่สูงถึง 69,352 หน่วย โดยคอนโดมิเนียมที่สร้างในปีดังกล่าวจะเริ่มทยอยสร้างเสร็จและพร้อมโอนได้ในช่วงปี 2020 รวมถึงจากผลของมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาฯ ของภาครัฐเพื่อบรรเทาผลกระทบจากมาตรการ LTV อาทิ การลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดทะเบียน โครงการบ้านดีมีดาวน์ และมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ซึ่งดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2019 และหลายมาตรการยังมีผลบังคับใช้ต่อเนื่องมาจนถึงในปี 2020 ทั้งนี้ EIC มองว่าแม้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 จะเริ่มคลี่คลาย แต่ภาวะเศรษฐกิจที่หดตัวลงแรงทำให้แนวโน้มการทิ้งดาวน์ (cancellation) มีโอกาสเร่งตัวสูงขึ้นจากโดยเฉลี่ยที่อยู่ทั่วราว 20-25% เพิ่มขึ้นมาเป็น 30-40% ของยอด presale ทั้งหมด ประกอบกับการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินที่ยังมีความเข้มงวดสะท้อนได้จากยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 ที่หดตัวที่ -14%YOY ส่งผลให้ EIC คาดการณ์ว่ายอดโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงที่เหลือของปี 2020 ยังมีแนวโน้มหดตัว ส่งผลให้มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั้งปี 2020 คาดว่าจะหดตัวที่ -7%YOY มาอยู่ที่ 8.7 แสนล้านบาท (รูปที่ 8)

**รูปที่ 7 : ยอดขายที่อยู่อาศัยใน BMR (พันหน่วย)**



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

**รูปที่ 8 : ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ (พันล้านบาท)**



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ REIC

**COVID-19 ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาฯ ที่อยู่อาศัยชะลอตัวลงมากและการฟื้นตัวคงต้องอาศัยระยะเวลาค่อนข้างยาวนาน** โดย EIC คาดการณ์ว่ายอดขายของผู้ประกอบการจะกลับมาสู่ระดับก่อนเกิด COVID-19 ได้อย่างเร็วในปี 2022 เนื่องจาก COVID-19 ส่งผลกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคเป็นวงกว้างไม่เจาะจงแต่เฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น แม้สถานการณ์การแพร่ระบาดจะทยอยปรับตัวดีขึ้น แต่กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังคงต้องอาศัยระยะเวลาในการปรับตัวกว่าที่จะส่งผลบวกมายังตลาดที่อยู่อาศัย อีกทั้งผลกระทบจากมาตรการ LTV ยังส่งผลให้ผู้บริโภคยังต้องอาศัยระยะเวลาในการสะสมความมั่งคั่งและเงินดาวน์ก่อนที่ จะกลับมาซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ EIC ประเมินว่ายอดขายที่อยู่อาศัยจะกลับมาใกล้เคียงกับระดับยอดขายในปี 2019 ซึ่งเป็นช่วงก่อนเกิด COVID ได้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2022 โดยกลุ่มกำลังซื้อระดับกลางถึงบนจะเป็นกลุ่มที่นำการฟื้นตัวของตลาด โดยโครงการแนวราบน่าจะยังเป็นตลาดที่มีสัดส่วนหลักเนื่องจากตอบโจทย์กลุ่ม real demand ที่อยู่อาศัยจริงมากที่สุด ขณะที่กลุ่มกำลังซื้อน้อยคาดว่าจะฟื้นตัวอย่างช้า ๆ เช่นเดียวกับกับยอดขายต่างชาติที่คาดว่าจะยังไม่กลับมาฟื้นตัวได้ในระยะเวลายันใกล้ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังมีทิศทางชะลอตัวลง นอกจากนี้ ยังคงต้องจับตามองปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อตลาด อาทิ นโยบายกระตุ้นอสังหาฯ จากภาครัฐ นโยบายสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ ความคืบหน้าโครงการรถไฟฟ้า

เส้นทางใหม่ ๆ รวมถึงภาษีที่ดินที่แม้ว่าภาครัฐจะผ่อนปรนลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างลง 90% ในปี 2020 แต่คาดว่าจะส่งผลเพียงในระยะสั้น แต่ในระยะยาวภาวะภาษีที่ดินยังคงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายอสังหาฯ ต้องนำมาพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อหรือพัฒนาโครงการในอนาคต

**ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาฯ ที่อยู่อาศัยควรต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อให้ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งในแง่ของ 1) ช่องทางการขาย online ที่จะมาช่วยเสริมเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อและยังเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการทำการตลาด 2) การพัฒนาโครงการใหม่จะเน้นความคุ้มค่าเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อที่ลดลงและยังต้องแข่งขันกับตลาดมือสองที่คาดว่าจะมีทรัพย์สินที่รอการขาย (Non Performing Asset) เข้ามาในตลาดมากขึ้นจาก NPL ในตลาดที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 3) ไลฟ์สไตล์ใหม่อย่างเช่นเทรนด์ของการ Work from home จะส่งผลให้ผู้บริโภคพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยโดยให้ความสำคัญกับทั้งปัจจัยด้านทำเลและพื้นที่ใช้สอยที่ตอบโจทย์ ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยแนวราบที่อาจจะอยู่ห่างออกไป แต่ยังคงเดินทางได้สะดวกจากส่วนต่อขยายรถไฟฟ้ามีแนวโน้มได้รับความนิยมมากขึ้น 4) รูปแบบของการพัฒนาโครงการที่ต้องตอบโจทย์เทรนด์ผู้บริโภคยุคใหม่ อาทิ ด้านสุขภาพและสุขอนามัย**

- 1) การแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นปัจจัยผลักดันให้เทคโนโลยีรวมถึงดิจิทัลแพลตฟอร์มต่าง ๆ เข้ามามีบทบาทต่อการซื้อขายที่อยู่อาศัยมากขึ้น ตั้งแต่การเลือกซื้อบ้านผ่านทางช่องทาง online ที่ได้รับการยอมรับมากขึ้น โดยจะเป็นช่องทางเสริมในการเข้าถึงผู้บริโภคเนื่องจากผู้บริโภคสามารถเปรียบเทียบโครงการต่าง ๆ ได้พร้อม ๆ กันหลายโครงการโดยไม่ต้องตระเวนไปทุกโครงการ นอกจากนี้ การนำเอาเทคโนโลยีต่าง ๆ อย่างเช่น AR VR รวมถึงการ live ยังมีส่วนช่วยกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภคอีกด้วย
- 2) ในการพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ผู้ประกอบการจะเน้นความคุ้มค่าเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อและความสามารถในการซื้อบ้านที่ลดลง อีกทั้งยังต้องแข่งขันกับอุปทานบ้านมือสองที่คาดว่าจะมีทรัพย์สินที่รอการขาย (Non Performing Asset) เข้ามาในตลาดมากขึ้นจากผลกระทบของ COVID-19 ที่คาดว่าจะทำให้เกิดหนี้เสียในตลาดที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น
- 3) การเลือกทำเลที่เดิมอาจเป็นปัจจัยหลักในการเลือกที่อยู่อาศัย แต่แนวโน้มผู้บริโภคอาจให้น้ำหนักความสำคัญของพื้นที่ใช้สอยในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยมากขึ้นเนื่องจากผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะใช้เวลาอยู่ในบ้านมากขึ้น กระแสการ Work from home ส่งผลให้ผู้บริโภคอาจต้องการบ้านที่มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้นภายใต้งบประมาณเดิม ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ซึ่งมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าคอนโดมิเนียมในเมือง แต่อาจอยู่ทำเลห่างออกไปเล็กน้อยแต่ยังอยู่ในทำเลใกล้กับโครงข่ายรถไฟฟ้าเส้นทางต่าง ๆ อาจได้รับความนิยมมากขึ้นเนื่องจากการขยายโครงข่ายส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าเส้นทางใหม่ ๆ ที่มีความครอบคลุมและครบวงจรจะส่งผลให้การเดินทางมีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น
- 4) การออกแบบโครงการในอนาคตต้องตอบโจทย์วิถีชีวิตในรูปแบบใหม่ ส่งผลให้รูปแบบโครงการที่จะตอบโจทย์ความต้องการในอนาคตต้องปรับเปลี่ยนไป อาทิ การออกแบบที่ตอบโจทย์ Work from home เช่นการออกแบบให้มีพื้นที่โล่งที่ผู้ซื้อสามารถปรับแต่งตามไลฟ์สไตล์และรูปแบบที่ต้องการใช้งานได้มากขึ้น หรือแม้แต่การออกแบบที่เน้นการประหยัดพลังงานเนื่องจากผู้อยู่อาศัยต้องใช้ชีวิตในบ้านมากขึ้น และการพัฒนาโครงการจะต้องคำนึงถึงความปลอดภัยและสุขลักษณะที่ดีในการอยู่อาศัยมากขึ้น อย่างเช่น การนำเอาเทคโนโลยีที่ไร้การสัมผัส (untouch) มาประยุกต์ใช้ในพื้นที่ส่วนกลางต่าง ๆ ให้มากที่สุด อาทิ การเปิดปิดประตูและลิฟท์ที่ใช้ระบบการสแกน key card ต่าง ๆ

ผู้เขียนบทวิเคราะห์ : ปราณีดา ศยามานนท์ ([pranida.syamananda@scb.co.th](mailto:pranida.syamananda@scb.co.th))

ผู้จัดการคลัสเตอร์บริการ

Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

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

Line: @scbeic



Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner. Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct. This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.