

เจาะผลสำรวจ

# การซื้อที่อยู่อาศัยปี 2022... แบบไหนตรงใจผู้บริโภค

# Contents

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	<b>3</b>
ส่วนที่ 1	หน้า
วิกฤติ COVID-19 ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยอย่างไร ?	<b>9</b>
ส่วนที่ 2	หน้า
ที่อยู่อาศัยแบบไหนตรงใจผู้บริโภค ?	<b>16</b>
ส่วนที่ 3	หน้า
บริการลักษณะใดตรงใจผู้บริโภค ?	<b>25</b>
ส่วนที่ 4	หน้า
นัยต่อธุรกิจ	<b>30</b>





# บทสรุป ผู้บริหาร

ผลสำรวจของ EIC สะท้อนว่าตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มฟื้นตัวได้อย่างช้า ๆ จากการเลื่อนแผนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป และคนส่วนใหญ่มองว่าการฟื้นตัวของตลาดยังต้องอาศัยมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อ ขณะที่พฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่สนใจแนวราบที่ระดับราคาเข้าถึงได้ และตลาดบ้านมือสองยังได้รับความสนใจค่อนข้างมาก

ตลาดที่อยู่อาศัยได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 หลายด้านทั้งความต้องการที่ชะลอตัวและพฤติกรรมในการเลือกที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป

- ความต้องการที่อยู่อาศัยชะลอตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มรายได้ประปรายได้รับผลกระทบค่อนข้างมาก ทำให้มีการเลื่อนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป 2-3 ปีข้างหน้า และการลดงบประมาณซื้อที่อยู่อาศัยลง จากข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น รายได้ลดลง วงเงินกู้ที่ได้รับจากรถไฟความเร็วสูง
- ตลาดต่างจังหวัดยังชะลอตัว นอกจากการชะลอตัวของ real demand ในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจแล้ว ยังรวมถึงการซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 เพื่อการลงทุนและเพื่อเตรียมเกษียณ ขณะที่การซื้อของตลาดต่างเขายังฟื้นตัวได้ช้า โดยเชียงใหม่ เป็นจังหวัดที่ได้รับความสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด
- คนส่วนใหญ่หันมาสนใจที่อยู่อาศัยแนวราบ เนื่องจากสามารถตอบโจทย์ด้านพื้นที่ใช้สอยในยุค New normal และเทคโนโลยีที่เข้ามาสนับสนุนการใช้ชีวิตมากขึ้น
- คนส่วนใหญ่สนใจซื้อบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท จากข้อจำกัดของกำลังซื้อที่ยังอ่อนแอ ซึ่งเป็นระดับราคาที่สามารถเข้าถึงแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝดได้ค่อนข้างยาก จึงเป็นโอกาสของตลาดทาวน์เฮาส์ และคอนโด

65%

เลื่อนการซื้อที่อยู่อาศัย  
ออกไป 2-3 ปีข้างหน้า

60%

ลดงบประมาณซื้อที่อยู่  
อาศัยลง

ที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด  
ที่ได้รับความสนใจ

1. เชียงใหม่
2. ชลบุรี
3. นครราชสีมา

35%

สนใจที่อยู่อาศัยใน  
ต่างจังหวัดเพื่ออาศัย  
ยามเกษียณ

85%

สนใจที่อยู่อาศัยแนวราบ

44%

สนใจซื้อบ้านราคาไม่เกิน  
3 ล้านบาท



ผลสำรวจของ EIC สะท้อนว่าตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มฟื้นตัวได้อย่างช้า ๆ จากการเลื่อนแผนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป และคนส่วนใหญ่มองว่าการฟื้นตัวของตลาดยังต้องอาศัยมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อ ขณะที่พฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่สนใจแนวราบที่ระดับราคาเข้าถึงได้ และตลาดบ้านมือสองยังได้รับความสนใจค่อนข้างมาก

- ในสถานการณ์ปัจจุบันที่กำลังซื้อยังเปราะบางส่งผลให้คนสนใจที่อยู่อาศัยมือสองค่อนข้างมาก จากราคาที่ถูกกว่าโครงการใหม่ อีกทั้งยังต้องการอยู่ในทำเลที่สะดวก เช่น ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษา ซึ่งอาจหาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งในราคาที่ถูกได้ยากในบางทำเล
- การฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยยังต้องอาศัยปัจจัยกระตุ้นโดยมาตรการภาครัฐ ทั้งมาตรการผ่อนคลायอัตราส่วนสินเชื่อต่อราคาที่อยู่อาศัย (LTV) ซึ่งทำให้สามารถกู้ได้ 100% และการต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอนและจดจำนองที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท รวมถึงการจัดโปรโมชั่นของผู้ประกอบการในช่วง COVID-19 กระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยให้เร็วขึ้น

63%

สนใจที่อยู่อาศัยมือสอง

35%

สนใจที่อยู่อาศัยมือสอง  
จากราคาที่ถูกกว่า  
โครงการใหม่

81%

เห็นด้วยว่ามาตรการ  
ภาครัฐกระตุ้นการตัดสินใจ  
ซื้อที่อยู่อาศัยให้เร็วขึ้น

62%

โปรโมชั่นของผู้ประกอบการ  
ในช่วง COVID-19 กระตุ้น  
การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย  
ให้เร็วขึ้น



# บทสรุป ผู้บริหาร

การออกแบบโครงการที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัยเป็นอีกปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ โดยส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอยที่มีความยืดหยุ่น เน้นความปลอดภัย และสนใจโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีมาใช้มากขึ้น รวมถึงบริการหลังการขายที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัย

นอกเหนือจากทำเล รูปแบบของที่อยู่อาศัย และระดับราคาแล้ว ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการที่ตอบโจทย์ความต้องการอยู่อาศัยในหลายด้าน รวมถึงบริการหลังการขายที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัย

- เทคโนโลยี มีส่วนต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อมากขึ้น โดยเฉพาะเทคโนโลยีที่เกี่ยวกับระบบความปลอดภัย และการจัดการพลังงาน ที่จะช่วยอำนวยความสะดวก และประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับผู้อยู่อาศัย
- ความปลอดภัยเป็นปัจจัยที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยทุกวัยให้ความสำคัญสูงสุด โดยระบบเตือนภัยต่าง ๆ เป็นอุปกรณ์ smart home ที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยอยากให้มีติดตั้งในที่อยู่อาศัยมากที่สุด รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัยภายในโครงการที่ต้องได้มาตรฐาน รองลงมาคือ ปัจจัยด้านพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านที่มีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนหรือจัดสรรใหม่ได้ตามความต้องการของผู้อยู่อาศัยในแต่ละสถานการณ์

71%

ยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีมาอำนวยความสะดวก

72%

ยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยให้ประหยัดพลังงานและค่าใช้จ่าย

91%

ระบบความปลอดภัยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

40%

อยากให้มีระบบเตือนภัยติดตั้งในที่อยู่อาศัย

90%

พื้นที่ใช้สอยภายในบ้านที่มีความยืดหยุ่นมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ



# บทสรุป ผู้บริหาร

การออกแบบโครงการที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัยเป็นอีกปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ โดยส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอยที่มีความยืดหยุ่น เน้นความปลอดภัย และสนใจโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีมาใช้มากขึ้น รวมถึงบริการหลังการขายที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัย

- นอกจาก 2 ปัจจัยหลักข้างต้น ปัจจัยที่คนแต่ละช่วงวัยให้ความสำคัญลำดับถัดมา ได้แก่
  - Gen Y&Z : แม้จะต้องการความเป็นอิสระส่วนตัวสูง แต่ในการอยู่ร่วมกับสมาชิกในครอบครัวก็ยังให้ความสำคัญกับ Universal design ที่คำนึงถึงคนกลุ่มต่าง ๆ ในครอบครัว เช่น เด็กเล็ก ผู้สูงอายุ สัตว์เลี้ยง
  - Gen X และ baby boomer ให้ความสำคัญกับการออกแบบและระบบต่าง ๆ ที่ช่วยประหยัดพลังงาน สะท้อนการให้ความสำคัญกับการประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว
  - นอกจากนี้ ทุกช่วงวัยให้ความสำคัญกับทางเลือกในการ customize รูปแบบ หรือวัสดุต่าง ๆ ได้
- แอปพลิเคชันติดต่อนิติบุคคล เป็นบริการหลังการขายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยสูงที่สุด สะท้อนถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อ และการเข้าถึงเทคโนโลยีที่จะมีส่วนช่วยอำนวยความสะดวกต่อผู้อยู่อาศัยมากขึ้น

	← สำคัญน้อยที่สุด	← สำคัญมากที่สุด →
Gen Y&Z	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Touchless system</li> <li>• EV charger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universal design</li> <li>• Customization</li> </ul>
Gen X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Common area</li> <li>• Touchless system</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Energy saving</li> <li>• Customization</li> </ul>
baby boomer	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Common area</li> <li>• Automatic parking system</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Energy saving</li> <li>• Customization</li> </ul>

51% ให้ความสำคัญกับแอปพลิเคชันติดต่อนิติบุคคล

# ผู้ประกอบการยังเผชิญความท้าทายในการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีต้นทุนที่สูงขึ้น

ในขณะที่ตลาดยังมีข้อจำกัดอยู่มากจากกำลังซื้อที่ยังฟื้นตัวได้ช้า ส่งผลให้ต้องระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่ เน้นตอบโจทย์กลุ่มที่มีศักยภาพ ตลอดจนการบริหารความเสี่ยงและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว อาทิ นำเสนอความคุ้มค่า และสร้างความแตกต่าง



## ความท้าทาย



การฟื้นตัวในระยะข้างหน้า เป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แต่ยังคงติดตามสถานการณ์กำลังซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ประปราย



ต้นทุนในการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังมีแนวโน้มปรับเพิ่มสูงขึ้น ทั้งราคาวัสดุ ก่อสร้าง แรงงาน และราคาที่ดิน



ยังมีโอกาสในการเกิดภาวะอุปทานส่วนเกิน ส่งผลให้การเปิดโครงการใหม่ต้องเป็นไปอย่างอย่างระมัดระวัง และมีการบริหารความเสี่ยง



## การปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย

- **ในช่วงที่ตลาดที่อยู่อาศัยได้รับผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 ผู้ประกอบการยังสามารถเจาะกลุ่มที่มีกำลังซื้อ / มีศักยภาพ** โดยยังมีผู้ซื้อที่อยู่อาศัยบางกลุ่มตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเร็วขึ้น ในช่วงที่ COVID-19 ระบาด จากการจัดโปรโมชั่นของผู้ประกอบการซื้อก่อนที่ราคาที่อยู่อาศัยจะปรับขึ้น รวมถึงมีการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อตอบโจทย์อยู่อาศัยที่บ้านมากขึ้น
- **นำเสนอความคุ้มค่า ด้วยสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการอยู่อาศัยขั้นพื้นฐาน** โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความปลอดภัย และความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนฟังก์ชัน / การออกแบบให้เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย
- **สร้างความแตกต่างด้วยสินค้า และบริการใหม่ ๆ** เช่น สภาพแวดล้อมและบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เทคโนโลยี / บริการใหม่ ๆ ทางเลือกให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้เลือกจ่ายเงินเพิ่ม สำหรับบริการหรือเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่ออำนวยความสะดวก และประหยัดค่าใช้จ่ายได้ในระยะยาว





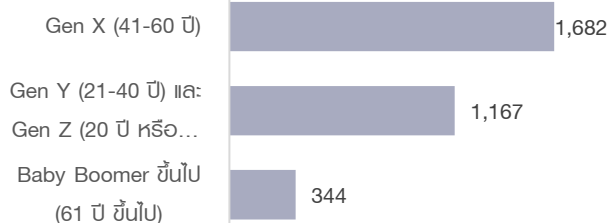
# การสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัยของ EIC (EIC Real Estate Survey) ผ่านช่องทางออนไลน์ Monkey Survey ระหว่างวันที่ 20 กุมภาพันธ์ ถึง 7 มีนาคม 2022 มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 3,193 คน

หน่วย : จำนวนผู้ตอบ, คน

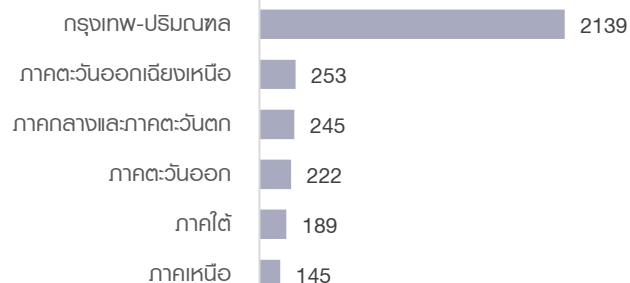
## IWF



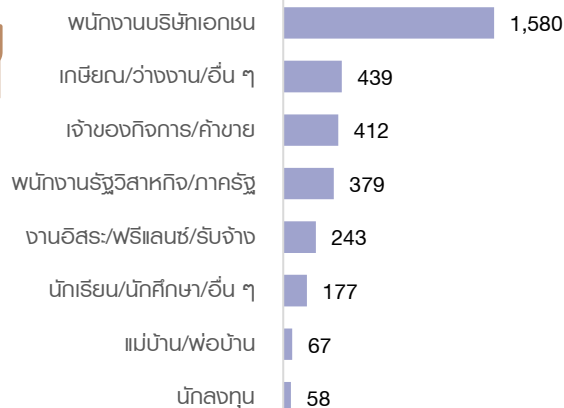
## ช่วงอายุ



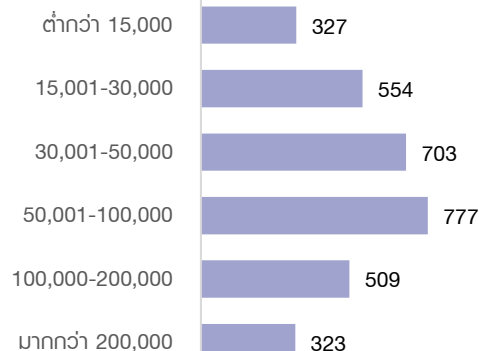
## ที่อยู่อาศัย



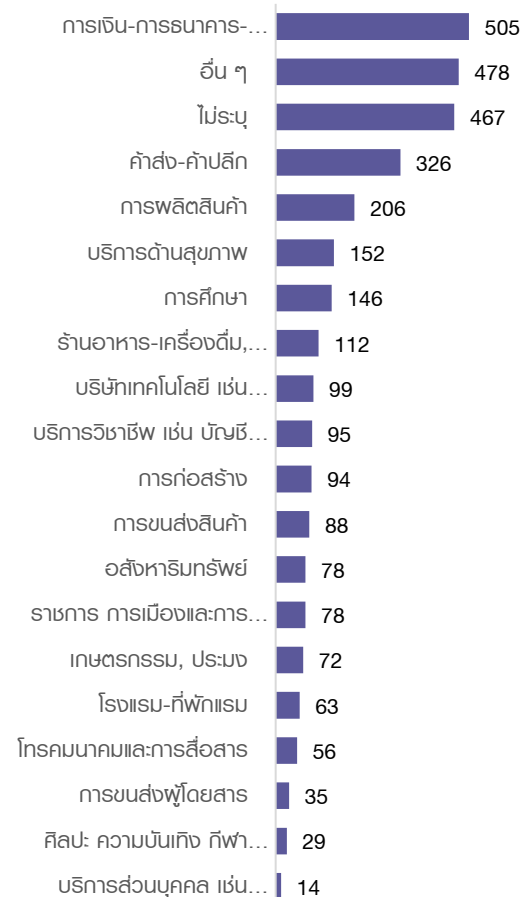
## อาชีพปัจจุบัน



## รายได้รวมครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน



## สาขาธุรกิจของอาชีพปัจจุบัน





ส่วนที่ 1

# วิกฤติ COVID-19 ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ที่อยู่อาศัยอย่างไร ?



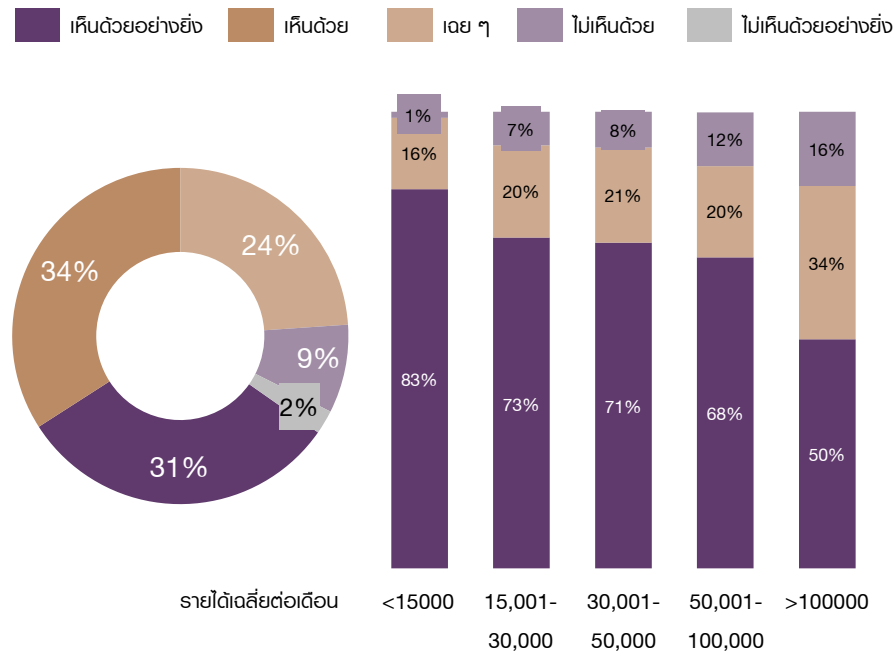
# กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของ COVID-19

โดยเฉพาะในกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่างที่ยังต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว ส่งผลให้มีการชะลอแผนซื้อที่อยู่อาศัยออกไปหรือลดงบประมาณในการซื้อลง

ผู้ตอบแบบสอบถามมากกว่าครึ่งเห็นด้วยว่า COVID-19 ทำให้ต้องพิจารณาแผนการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ทั้งชะลอระยะเวลาในการซื้อออกไปหรือลดงบประมาณในการซื้อลง จากความกังวลเกี่ยวกับรายได้และความมั่นคงที่ลดลง โดยกลุ่มผู้มีรายได้น้อยยังคงมีความกังวลค่อนข้างมาก ทั้งนี้แม้แต่ในกลุ่มที่มีรายได้สูง (มากกว่า 100,000 บาท/เดือน) ที่ได้รับผลกระทบน้อยกว่าโดยเฉพาะในด้านงบประมาณซื้อ ส่วนใหญ่รายครึ่งหนึ่งก็ยังคงมีความกังวลและเลื่อนแผนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป

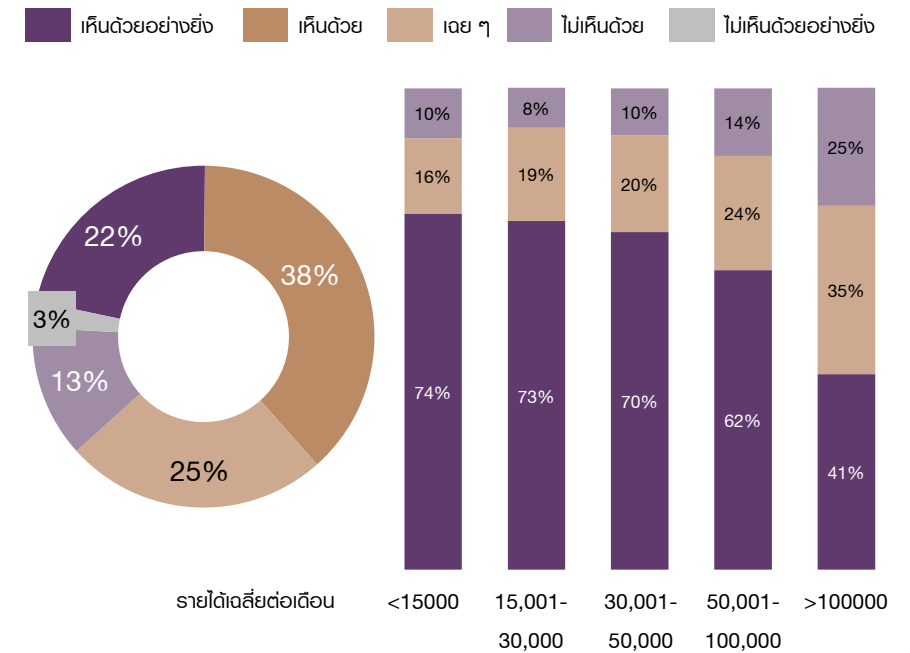
## EIC Residential Real Estate Survey : COVID-19 ส่งผลให้ท่านมีการเลื่อนแผนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไปอีก 2-3 ปีข้างหน้า จากความกังวลด้านรายได้ในปัจจุบัน

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



## EIC Residential Real Estate Survey : COVID-19 ส่งผลให้ท่านลดงบประมาณซื้อที่อยู่อาศัยลง จากข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น รายได้ลดลง วงเงินกู้ที่ได้รับจากธนาคารลดลง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



# กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมยังมี ความเปราะบาง ส่วนใหญ่ยังไม่มีแผน จะซื้อจากความกังวล ด้านรายได้

และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ขณะที่บางกลุ่มเพิ่งซื้อไปจากการที่ผู้ประกอบการมีการนำเสนอโปรโมชั่น เพื่อระบายสต็อกในช่วงที่ผ่านมา

## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

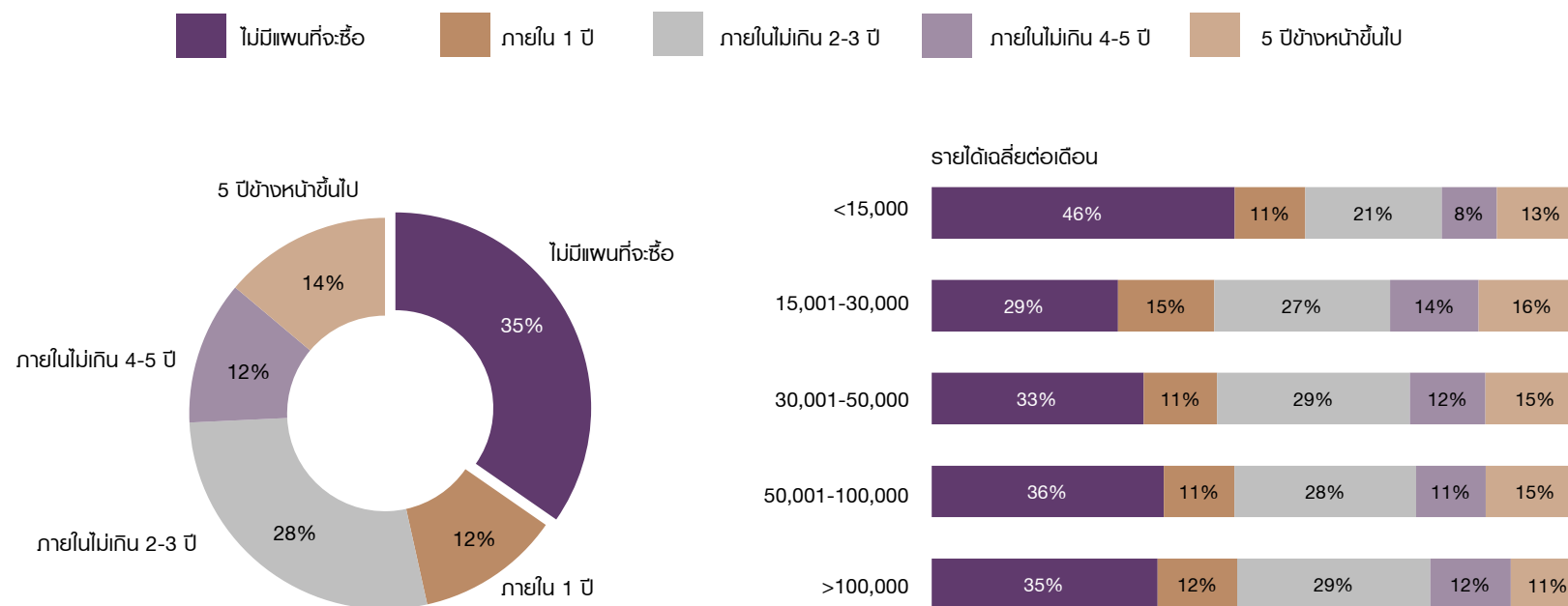
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ผู้ตอบแบบสอบถามราว 35% ยังไม่มีแผนในการซื้อที่อยู่อาศัย

15%

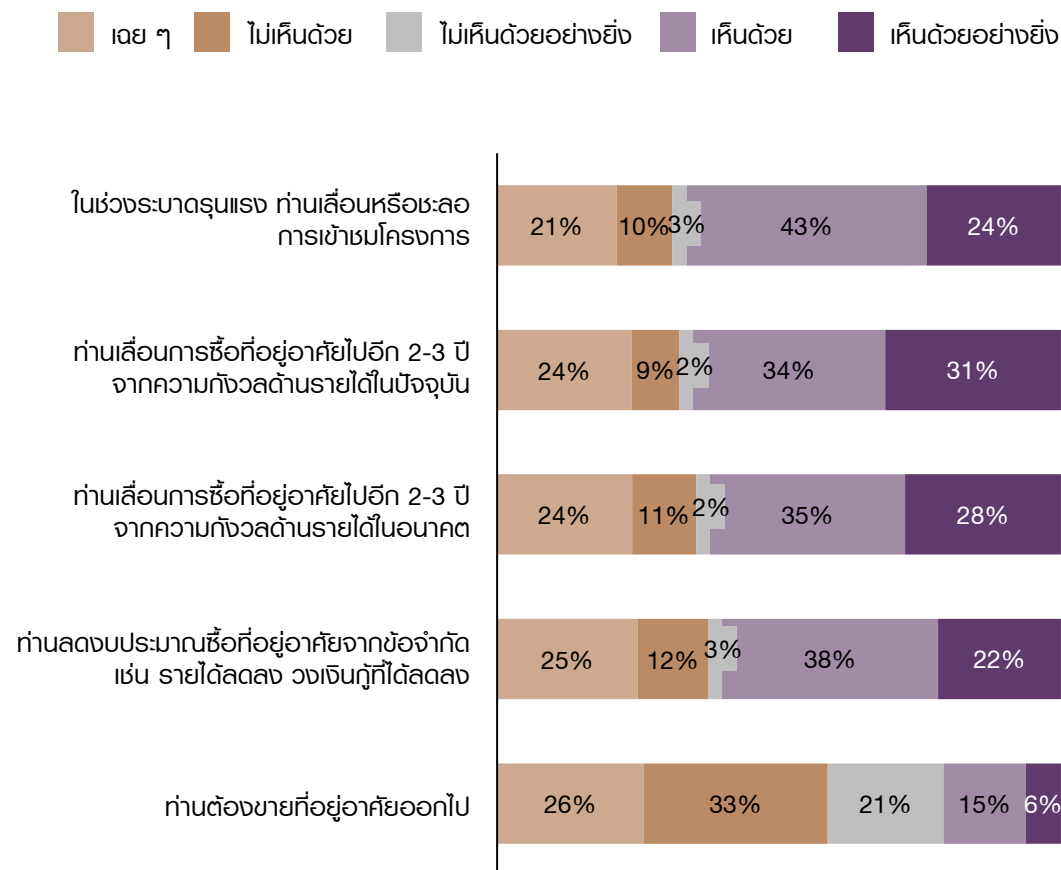
ของกลุ่มที่ตอบว่ามีแผนจะซื้อในช่วง 1 ปี คือ กลุ่มรายได้ 15,000-30,000 บาท/เดือน สะท้อนว่าที่อยู่อาศัยในกลุ่มระดับราคาที่ยังเข้าถึงได้ยังมีความต้องการอยู่มาก



# COVID-19 ส่งผล กระทบต่อตลาด ที่อยู่อาศัย ทั้งในด้าน การเข้าชมโครงการ การเลื่อนซื้อที่อยู่ อาศัย และการลด งบประมาณ ซื้อที่อยู่อาศัยลง

## EIC Residential Real Estate Survey : ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



## COVID-19 ส่งผลกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งใน ด้านการเข้าชมโครงการ การเลื่อนซื้อที่อยู่อาศัย และการลดงบประมาณซื้อที่อยู่อาศัยลง

- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ 67% ระบุว่า การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้มีการเลื่อนหรือชะลอการเข้าชมโครงการออกไปในช่วงที่มีการระบาดอย่างรุนแรง สหพันธ์ว่าการเพิ่มช่องทางการขายอื่น ๆ อาทิ ออนไลน์ และการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการชมโครงการมีความสำคัญมากขึ้น
- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ระบุว่า มีการเลื่อนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป 2-3 ปีข้างหน้าจากความกังวลทางด้านรายได้ ทั้งรายได้ในปัจจุบันที่ลดลง และความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคต สหพันธ์ว่าการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัย
- ผลกระทบทางเศรษฐกิจยังส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างราวครึ่งหนึ่งลดงบประมาณซื้อที่อยู่อาศัยลง จากข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น รายได้ลดลง วงเงินกู้ที่ได้จากสถาบันการเงินจำกัด จากการที่สถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการยังต้องเน้นการนำเสนอโปรโมชัน และนำเสนอความคุ้มค่า เพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง

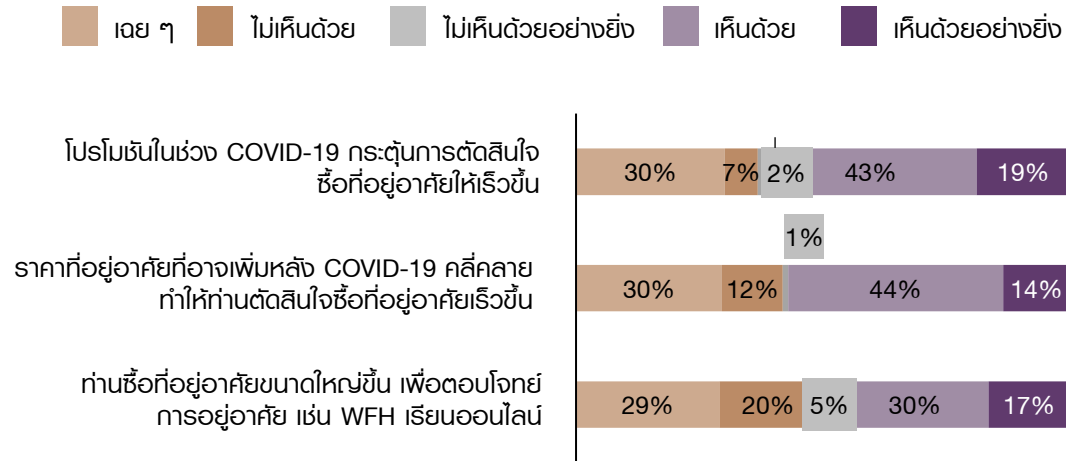


# อย่างไรก็ดี ในช่วงการระบาดของ COVID-19 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจะถูกกระตุ้นจากปัจจัยด้านราคา

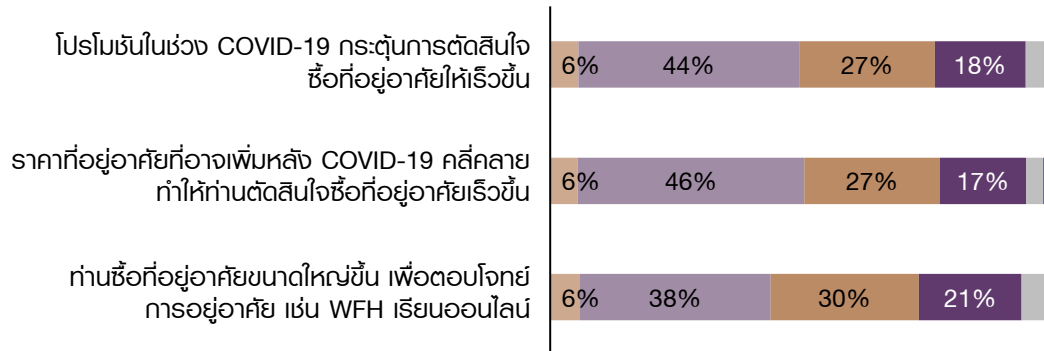
นอกจากนี้ ยังมีการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อตอบโจทยการอยู่อาศัยที่บ้านมากขึ้น

## EIC Residential Real Estate Survey : ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



### กลุ่มที่ตอบเห็นด้วย และเห็นด้วยอย่างยิ่ง



### ยังมีกลุ่มตัวอย่างส่วนหนึ่งตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงการระบาดของ COVID-19

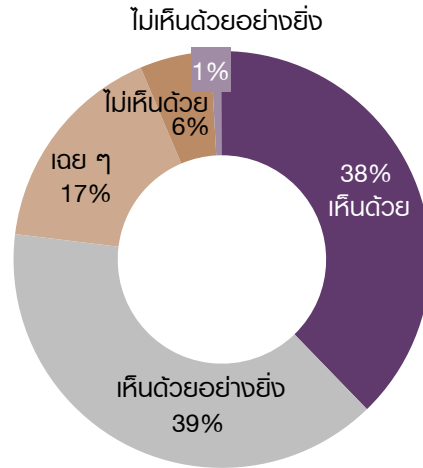
- ราคายังเป็นปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัยได้ดี โดยกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ระบุเหตุผลที่การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเร็วขึ้น จากการจัดโปรโมชั่นของผู้ประกอบการ และเป็นการซื้อก่อนที่ราคาที่อยู่อาศัยจะปรับขึ้น
- นอกจากนี้ ยังมีการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อตอบโจทยการอยู่อาศัยที่บ้านมากขึ้น เช่น ทำงานที่บ้าน เรียนออนไลน์
- กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ระบุว่าซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท รองลงมาเป็น 3-5 ล้านบาท สะท้อนความต้องการที่อยู่อาศัยราคาปานกลาง ที่ผู้ประกอบการจะสามารถระบายสินค้ากลุ่มนี้ได้แม้มีการระบาดของ COVID-19



# แม้ว่าตลาดที่อยู่อาศัย จะได้รับผลกระทบจาก ภาวะเศรษฐกิจที่ ชะลอตัว แต่ผู้บริโภค ส่วนใหญ่ยังให้ ความสำคัญกับการซื้อ ที่อยู่อาศัย ก่อนการ ซื้อรถยนต์

## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านให้ความสำคัญกับการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนการซื้อรถยนต์

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

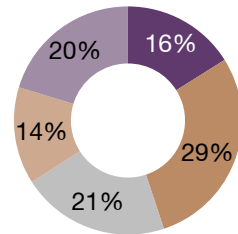


### ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ 77% ให้ความสำคัญกับการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนการซื้อรถยนต์

- แม้กลุ่มตัวอย่างจะมีการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว แต่ก็ยังให้ความสำคัญกับการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนการซื้อรถยนต์ในสัดส่วนสูง
- กลุ่มตัวอย่าง Gen Y และ Z ให้ความสำคัญกับการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนการซื้อรถยนต์น้อยกว่า Gen X เนื่องจาก Gen Y และ Z เป็นวัยที่ให้ความสำคัญกับความคล่องตัวหรือความยืดหยุ่นในการเดินทาง และย้ายที่อยู่อาศัย จึงอาจเลือกการเช่าที่อยู่อาศัยแทน เพื่อไม่ต้องมีการผูกพันระยะยาว

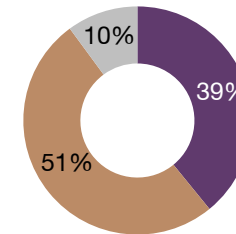
### กลุ่มที่ตอบเห็นด้วย และเห็นด้วยอย่างยิ่ง

#### จำนวนที่อยู่อาศัยที่ท่านเป็นเจ้าของ



0 1 2 3 4 ขึ้นไป

#### อายุ



Gen Y&Z Gen X Baby Boomer

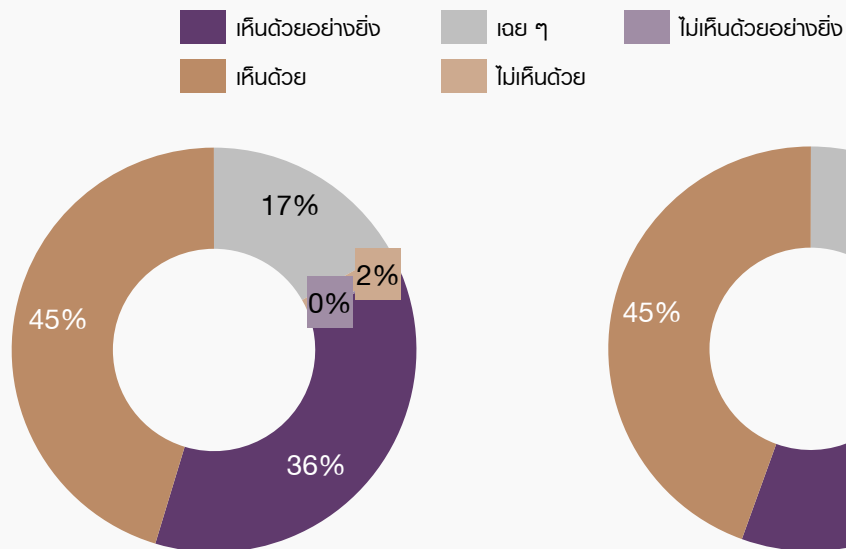
# แม้ว่ามาตรการสนับสนุน จากภาครัฐจะมีผลเพียง ในระยะสั้น แต่ยังมีส่วน สำคัญที่ช่วยกระตุ้นให้ เกิดการตัดสินใจซื้อได้ บางส่วน ในภาวะเศรษฐกิจ ที่ยังฟื้นตัวได้ช้า

การออก  
มาตรการสนับสนุนตลาดอย่างต่อเนื่อง  
จึงน่าจะเป็นปัจจัยเสริมที่ช่วยเร่งการ  
ฟื้นตัวในระยะต่อไป

- ผู้ตอบแบบสอบถามมากกว่า 3 ใน 4 เห็นด้วยว่ามาตรการภาครัฐทั้งการผ่อนคลาย LTV และการลดค่าธรรมเนียมการโอนฯ ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท มีส่วนกระตุ้นให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเร็วขึ้น ขณะที่การกระตุ้นโดยโปรแกรมเงินจากผู้ประกอบการมีสัดส่วนผู้เห็นด้วยน้อยกว่าไม่มากนัก
- พลสำรวจสะท้อนการให้เห็นความจำเป็นของการสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและผู้ประกอบการต่อตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งในระยะสั้นที่การฟื้นตัวของกำลังซื้อยังเป็นไปอย่างช้า ๆ รวมถึงในระยะกลางที่คาดว่าจะส่งผลให้ตลาดฟื้นตัวกลับมาสู่ระดับก่อนเกิด COVID-19 ได้เร็วขึ้น

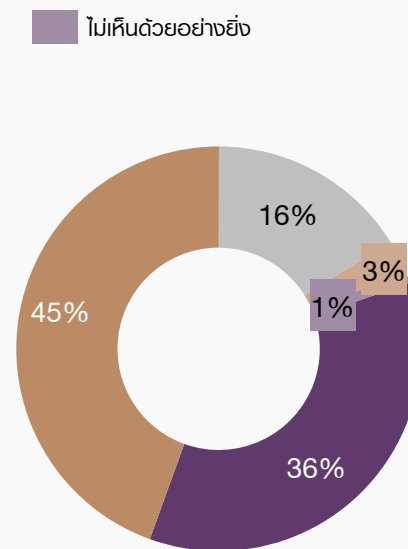
**EIC Residential Real Estate Survey :**  
มาตรการผ่อนคลายอัตราส่วนสินเชื่อต่อ  
ราคาที่อยู่อาศัย (LTV) ซึ่งทำให้สามารถกู้ได้  
100% ของราคาบ้าน ช่วยกระตุ้นการ  
ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยให้เร็วขึ้น

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



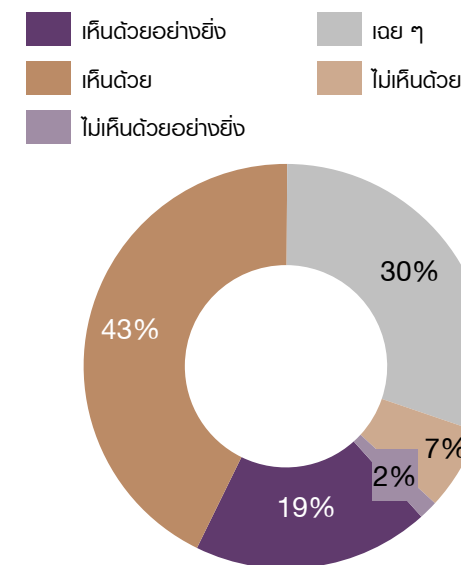
**EIC Residential Real Estate Survey :**  
การต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอน  
และจดจำนองที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้าน  
บาท ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย  
ให้เร็วขึ้น

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



**EIC Residential Real Estate Survey :**  
โปรแกรมเงินของผู้ประกอบการในช่วง  
COVID-19 ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่  
อยู่อาศัยของท่านให้เร็วขึ้น

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม





ส่วนที่ 2

ที่อยู่อาศัยแบบไหนตรงใจผู้บริโภค ?



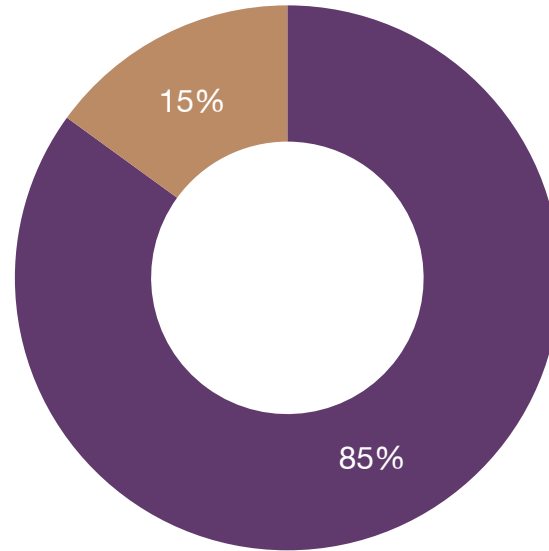
ผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังคงให้ความสนใจที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฟลด์ จากความเป็นส่วนตัว และพื้นที่ใช้สอยที่เพียงพอ ทั้งในส่วนของรูปแบบบ้านโครงการ หรือ บ้านสร้างเองซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายถูกกว่า

เนื่องจากมีที่ดินอยู่แล้ว และสามารถปรับแต่งพื้นที่ได้ตามต้องการ

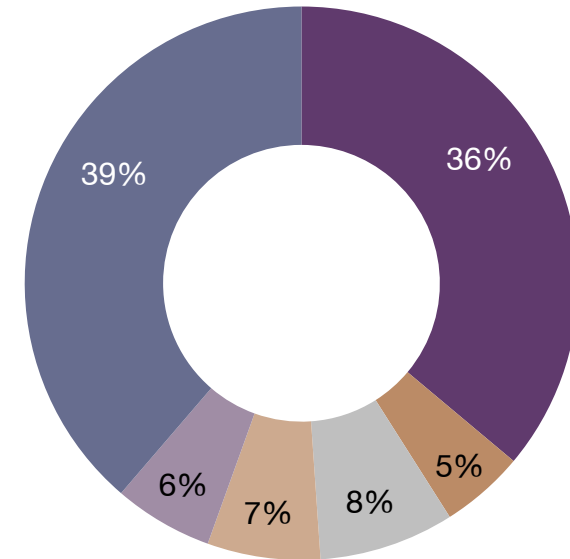
**EIC Residential Real Estate Survey : ท่านสนใจที่อยู่อาศัยประเภทใดมากที่สุด**

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

- ผู้ตอบแบบสอบถาม 85% สนใจที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบมากที่สุด ขณะที่อีก 15% สนใจที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม



■ แนวราบ  
■ คอนโดมิเนียม



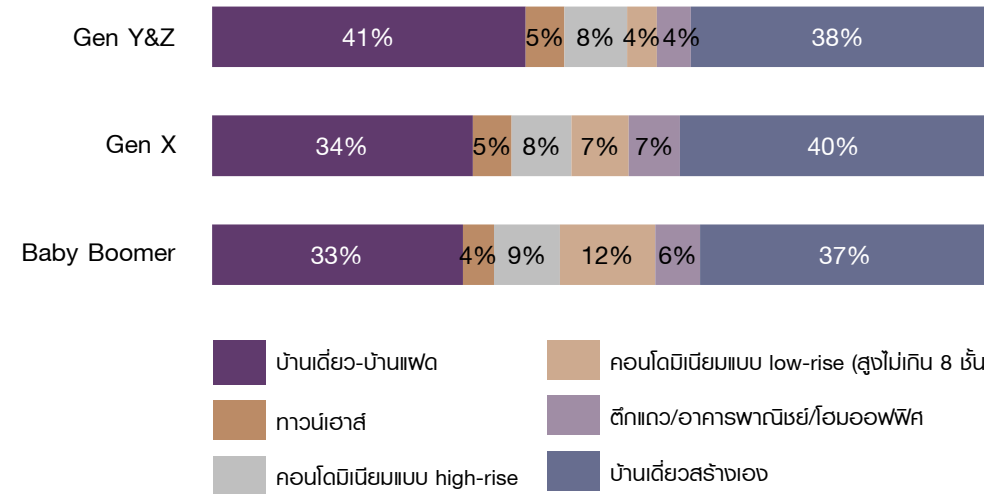
■ บ้านเดี่ยว-บ้านแฟลด์  
■ ทาวน์เฮาส์  
■ คอนโดมิเนียมแบบ low-rise (สูงไม่เกิน 8 ชั้น)  
■ ตึกแถว/อาคารพาณิชย์/โฮมออฟฟิศ  
■ คอนโดมิเนียมแบบ high-rise  
■ บ้านเดี่ยวสร้างเอง

# ผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฟลด์ จากความเป็นส่วนตัว และพื้นที่ใช้สอยที่เพียงพอ ทั้งในส่วนของรูปแบบบ้านโครงการ หรือบ้านสร้างเองซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายถูกกว่า

เนื่องจากมีที่ดินอยู่แล้ว และสามารถปรับแต่งพื้นที่ได้ตามต้องการ

## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านสนใจที่อยู่อาศัยประเภทใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



- ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่กว่า 39% สนใจบ้านเดี่ยวสร้างเอง ขณะที่อีก 36% ก็สนใจประเภทบ้านเดี่ยว-บ้านแฟลด์ในโครงการ แสดงให้เห็นว่าที่อยู่อาศัยแนวราบยังคงเป็นที่นิยมมากที่สุดในทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่อย่าง Gen Y + Z จากเหตุผลด้านความเป็นส่วนตัว และด้านพื้นที่ใช้สอยที่เพียงพอหรือพอเหมาะกับการดูแล
- ประเภทที่ได้รับความสนใจรองลงมา คือ คอนโดมิเนียมที่ 15% (high-rise 8% และ low-rise 7%) จากเหตุผลด้านความสะดวกในการเดินทางและความสะดวกในการดูแลพื้นที่ โดยเฉพาะกลุ่ม baby boomer ที่อาจไม่ได้อาศัยอยู่กับลูกหลาน หรือซื้อเพื่อเป็นสถานที่เปลี่ยนบรรยากาศ รวมถึงซื้อเพื่อการลงทุนให้บุตรหลาน

## EIC Residential Real Estate Survey : เหตุผลที่ทำให้ท่านสนใจที่อยู่อาศัยประเภทดังกล่าว

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

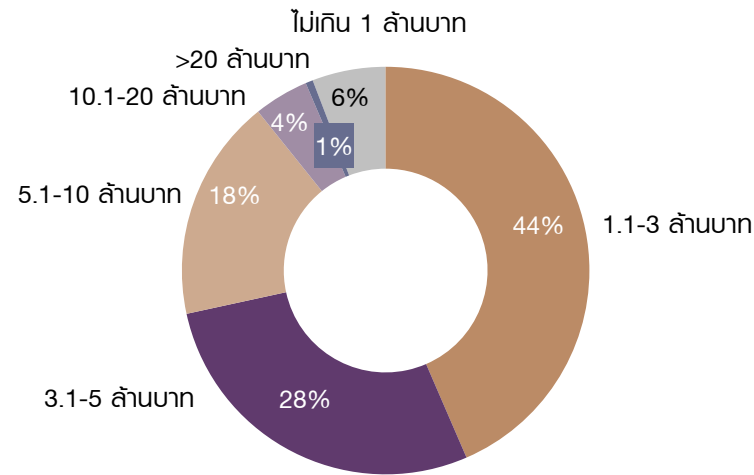
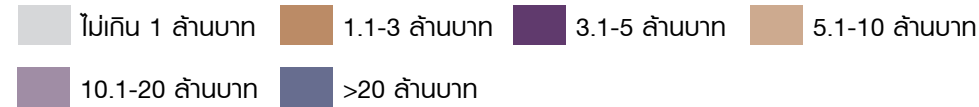


# อย่างไรก็ตาม กำลังซื้อ ในปัจจุบันที่ยังมีแนวโน้ม ฟื้นตัวได้อย่างจำกัดจาก การถูกกดดันรอบด้าน ทำให้ผู้ซื้อส่วนใหญ่ สนใจที่อยู่อาศัยระดับ ราคาเข้าถึงได้ ไม่เกิน 3 ล้านบาท

ซึ่งเป็นระดับราคาที่สามารถเข้าถึงบ้านเดี่ยวบ้าน  
แฝดได้ค่อนข้างยาก เป็นโอกาสของ  
ตลาดทาวน์เฮาส์ และคอนโด

## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านจะซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาเท่าใด

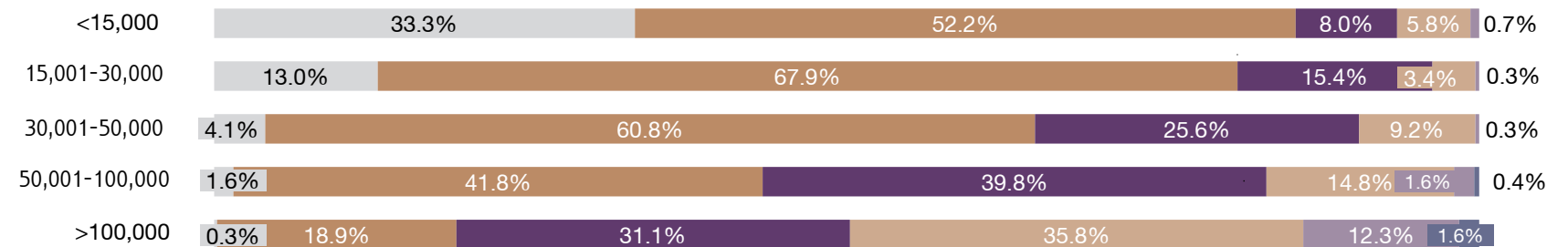
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ผู้ตอบแบบสอบถามเกือบครึ่งจะซื้อที่อยู่อาศัยระดับ  
ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท สะท้อนให้เห็นกำลังซื้อที่ยังคง  
เปราะบาง และความต้องการที่อยู่อาศัยในกลุ่มระดับ  
ราคาที่เข้าถึงได้

- ที่อยู่อาศัยระดับราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไปแต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท เป็นกลุ่มที่มีคนเลือกมากที่สุดในช่วงรายได้ที่ไม่เกิน 100,000 บาท/เดือน
- โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ไม่เกิน 50,000 บาท/เดือน ซึ่งมีผู้เลือกเกินกว่า 50% เป็นโอกาสที่ดีของตลาดทาวน์เฮาส์ และคอนโด ที่ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคาดังกล่าว ในการพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ความต้องการด้านพื้นที่ใช้สอยของผู้ซื้อ และด้านอื่นๆให้ได้มากขึ้น

### รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน

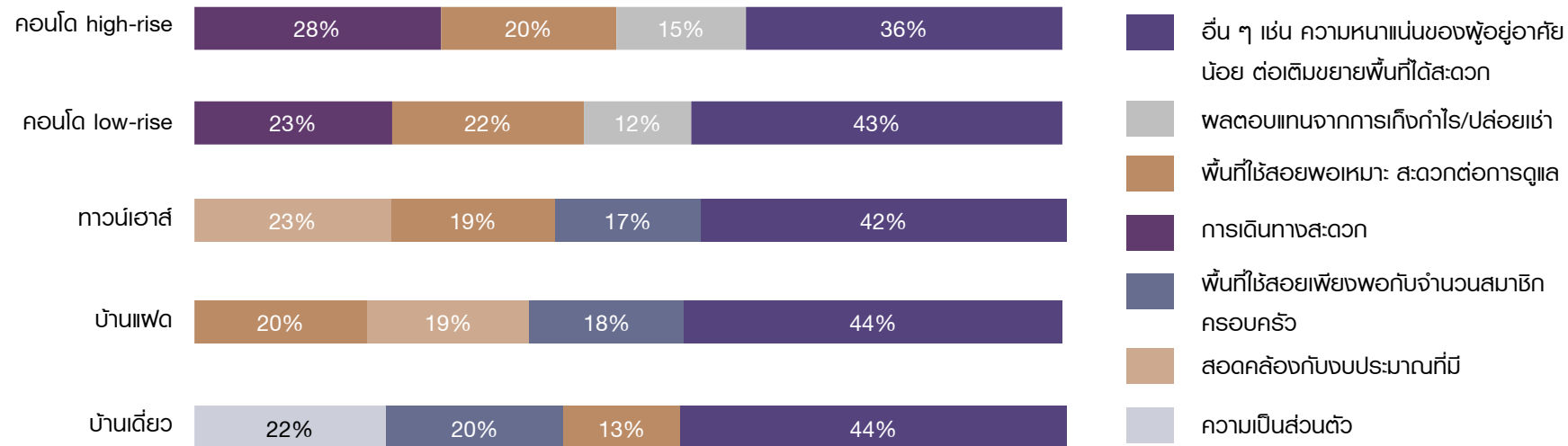


# เหตุผลที่เลือก ที่อยู่อาศัยแต่ละ ประเภท ส่วนใหญ่ เป็นปัจจัยด้าน การเดินทาง พื้นที่ใช้สอย และ ความสะดวก กับงบประมาณ

## EIC Residential Real Estate Survey : เหตุผลใดที่ทำให้ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทดังกล่าว

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

	การเดินทาง	พื้นที่ใช้สอย	งบประมาณ	อื่น ๆ
คอนโด	สะดวก	พอเหมาะ		เก็งกำไร/ปล่อยเช่า
ทาวน์เฮาส์		พอเหมาะ / เพียงพอกับสมาชิกครอบครัว	สอดคล้องกับงบประมาณ	
บ้านแฝด		พอเหมาะ / เพียงพอกับสมาชิกครอบครัว	สอดคล้องกับงบประมาณ	
บ้านเดี่ยว		พอเหมาะ / เพียงพอกับสมาชิกครอบครัว		ความเป็นส่วนตัว

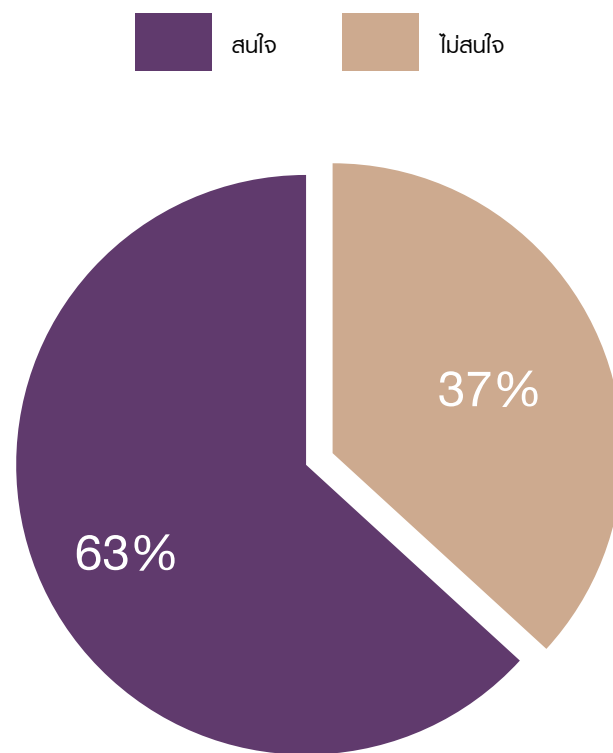




สถานการณ์ของกำลังซื้อที่ยังคงอ่อนแอในปัจจุบันส่งผลให้ที่อยู่อาศัยมือสองกลายเป็นอีกตัวเลือกที่น่าสนใจด้วยราคาที่ถูกลงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่มีบริบทเชิงพื้นที่และทำเลที่ตั้งที่ใกล้เคียงกัน

### EIC Residential Real Estate Survey : ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองหรือไม่

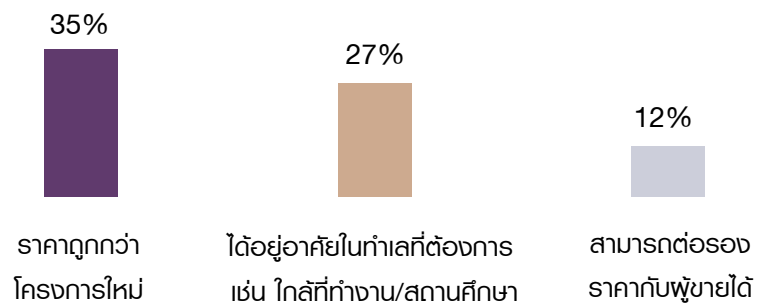
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



- ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เกือบ 2 ใน 3 และสัดส่วนมากกว่าครึ่งในทุกช่วงอายุสนใจที่อยู่อาศัยมือสอง
- เหตุผลหลัก เป็นด้านราคาที่ถูกลงกว่าโครงการใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทเดียวกันพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในทำเลที่ต้องการ สะท้อนกำลังซื้อที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคามากขึ้น นอกเหนือจากปัจจัยด้านความใหม่ยังไม่ผ่านการใช้งานของที่อยู่อาศัย หากได้ในทำเลที่ต้องการ

### EIC Residential Real Estate Survey : ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองเพราะเหตุผลใดมากที่สุด

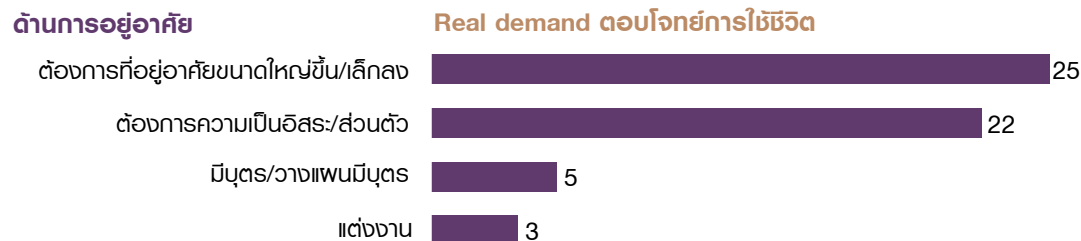
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



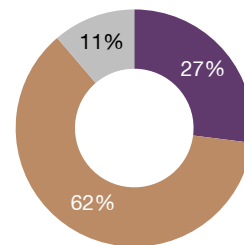
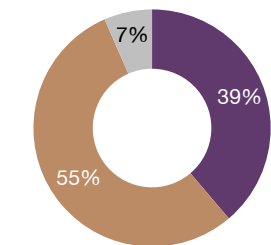
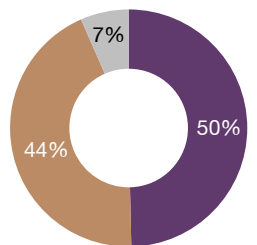
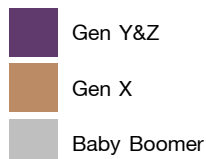
# เหตุผลที่จะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังเป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ทั้งหลังที่ 1 และหลังที่ 2 สะท้อนความต้องการที่อยู่อาศัยจากกลุ่ม real demand

## EIC Residential Real Estate Survey : เหตุผลใดที่ทำให้ท่านมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



### จำแนกตามช่วงอายุ



- ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ยังเป็นการซื้อในกลุ่ม real demand โดยเฉพาะกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิต ทั้งด้านการอยู่อาศัย เช่น ขนาดพื้นที่ที่เหมาะสม ความเป็นส่วนตัว รวมไปถึงความสะดวกด้านการเดินทาง รองลงมาเป็นกลุ่ม real demand ที่ซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป เพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ เช่น อยู่อาศัยยามเกษียณ ซื้อให้บุตรหลาน สะท้อนโอกาสในการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อเจาะกลุ่ม real demand ได้มากขึ้น
- ขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน เก็งกำไร หรือปล่อยเช่ามีสัดส่วนน้อยกว่ากลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่ม real demand ดังนั้น การพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อเจาะกลุ่มนักลงทุน อาจต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง



### Gen Y และ Z

ต้องการความเป็นอิสระ/ส่วนตัวสูง



### Gen X

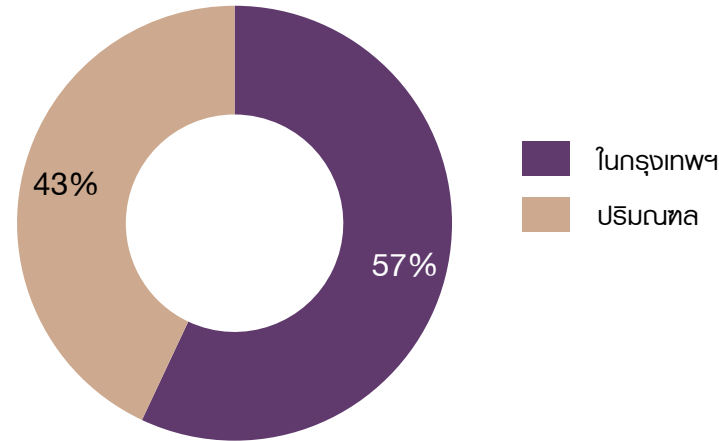
- ฐานะการเงินมั่นคง จึงมองหาที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน
- ช่วงวัยแห่งการมองหาที่อยู่อาศัยยามเกษียณ

# การพัฒนาที่อยู่แนวราบ ในกรุงเทพฯ ชั้นกลางไป ถึงชั้นนอกยังตอบสนอง ความต้องการของผู้มี แผนจะซื้อได้ดี เช่นเดียวกับ ในปริมณฑลที่มี แนวโน้มได้รับความนิยม

จากผู้ซื้อที่ต้องการที่อยู่อาศัยพื้นที่  
ขนาดใหญ่ ขณะที่กลุ่มคอนโดยังเป็น  
โอกาสของทำเลใจกลางเมืองและพื้นที่  
ใกล้เคียง

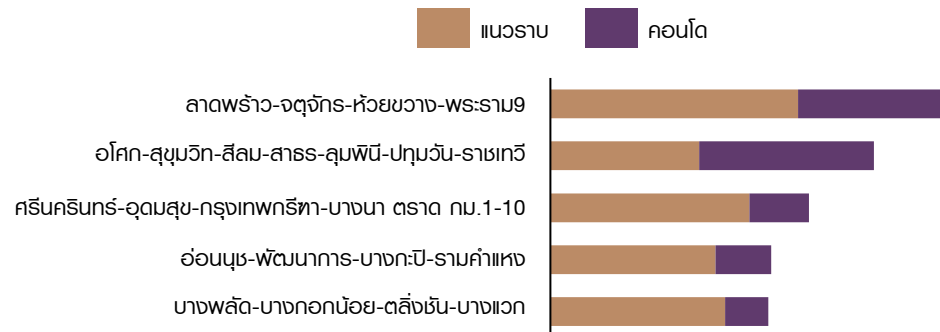
## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ ในทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



## ทำเลที่มีศักยภาพที่ยังคงได้รับความสนใจ ตลาดคอนโด

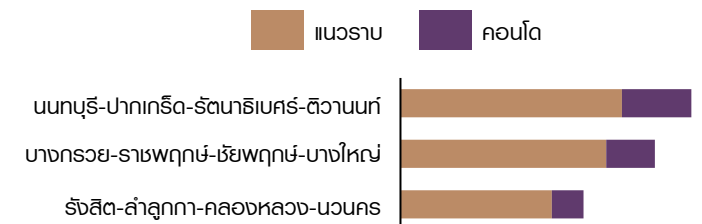
- กรุงเทพฯ ชั้นใน ได้แก่ อโศก สุขุมวิท สีลม สาทร ลุมพินี ปทุมวัน และราชเทวี
- กรุงเทพฯ ชั้นกลาง ได้แก่ ลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9

## ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ

- กรุงเทพฯ ชั้นกลาง ได้แก่ ลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9
- ปริมณฑล ได้แก่ นนทบุรี (ปากเกร็ด รัตนาธิเบศร์ ตีวานนท์ บางกรวย ราชพฤกษ์ ชัยพฤกษ์ บางใหญ่)

## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านมีแผนจะ ซื้อที่อยู่อาศัยในปริมณฑลในทำเลใด

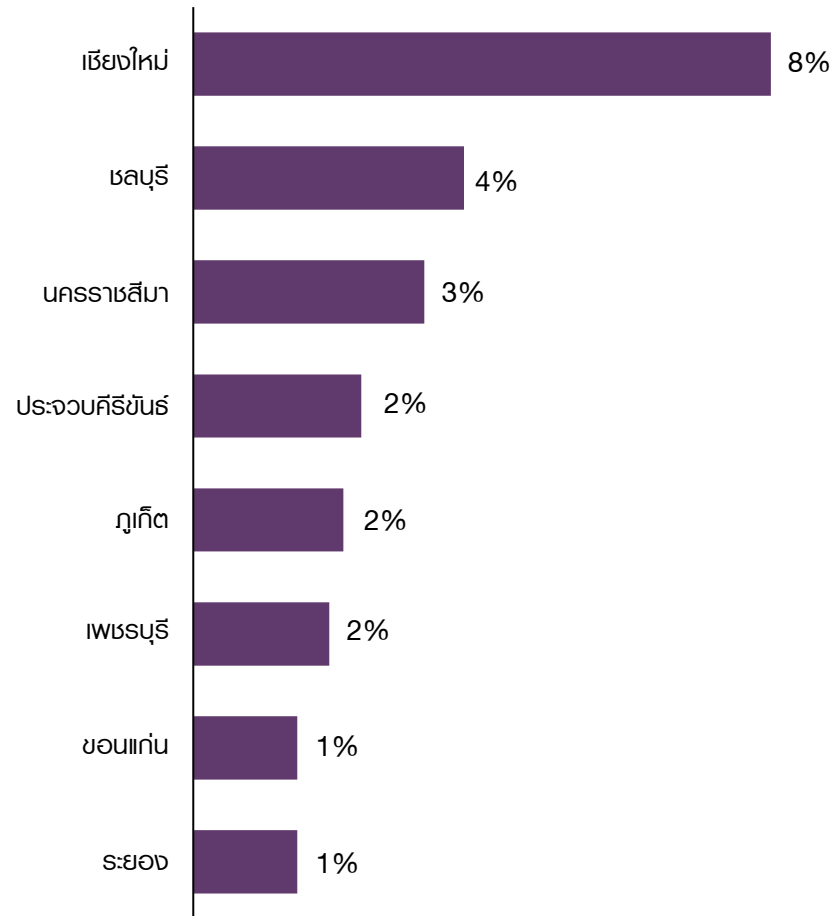
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



## ตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดยังฟื้นตัวได้ช้า โดยสัดส่วนผู้ที่สนใจอย่างน้อย อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการอาจทำการตลาดระบายสินค้าคงเหลือในกลุ่มที่มองหาที่อยู่อาศัยยามเกษียณ

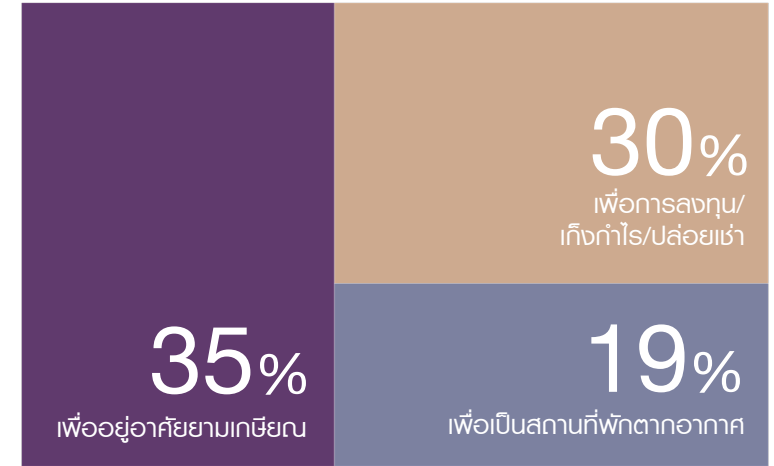
### EIC Residential Real Estate Survey : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดในทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



### EIC Residential Real Estate Survey : เหตุผลใดที่ทำให้ท่านมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



จังหวัดที่กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ได้แก่ เชียงใหม่ รองลงมาคือ ชลบุรี และนครราชสีมา ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม สัดส่วนผู้ที่สนใจที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดยังน้อย ประกอบกับกำลังซื้อของคนในพื้นที่ที่เป็น real demand ยังฟื้นตัวช้า จึงทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดยังฟื้นตัวได้ช้ากว่าตลาดกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มองหาที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดเพื่ออยู่อาศัยยามเกษียณ ดังนั้น ผู้ประกอบการอาจทำการตลาดระบายสินค้าคงเหลือในกลุ่มดังกล่าว



ส่วนที่ 3

บริการลักษณะใดตรงใจผู้บริโภค ?

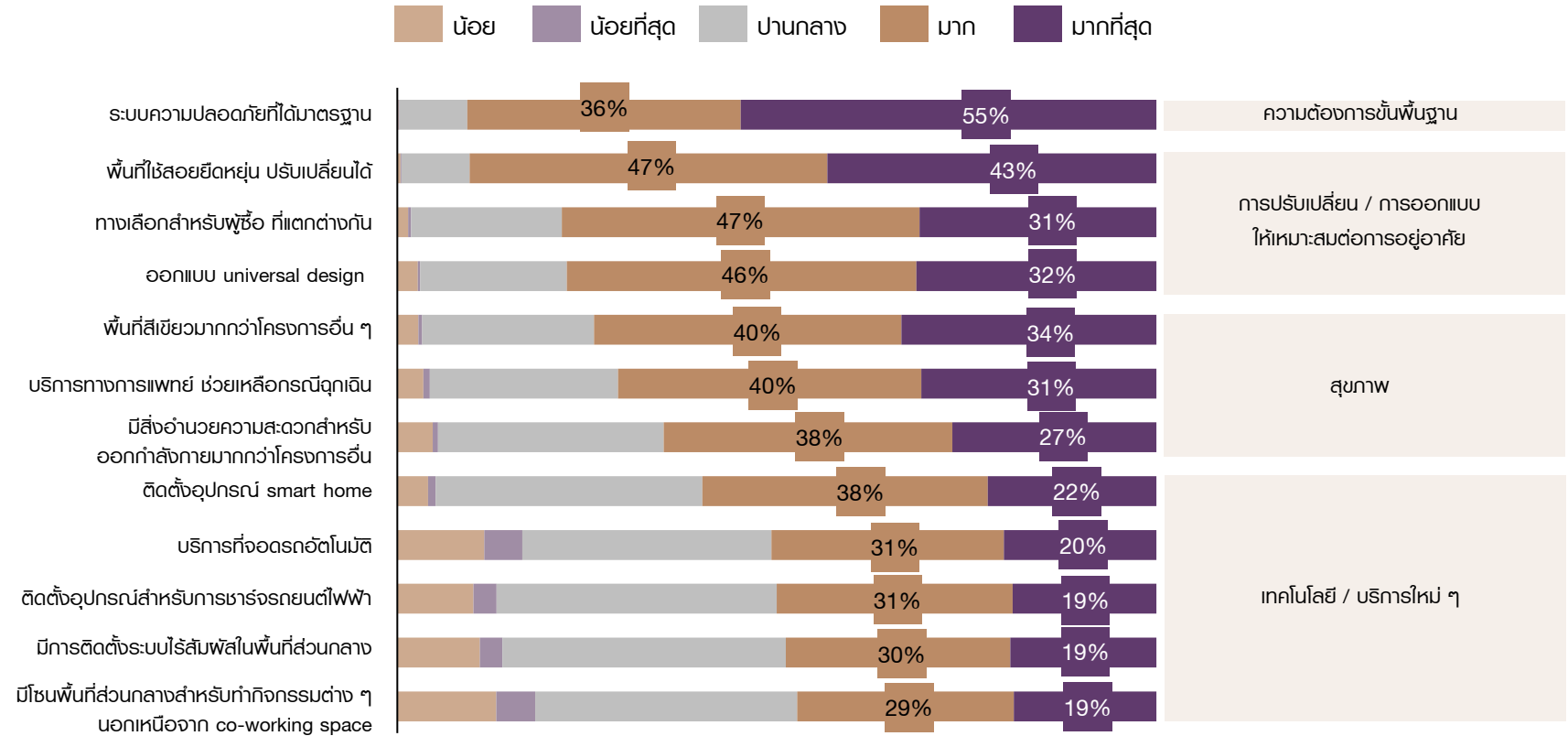


# ความปลอดภัยเป็นปัจจัยที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญสูงสุด โดยระบบเตือนภัยต่าง ๆ เป็นอุปกรณ์ smart home ที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยอยากให้มีติดตั้งในที่อยู่อาศัยมากที่สุด

รองลงมาคือ ความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนฟังก์ชัน / การออกแบบให้เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย

## EIC Residential Real Estate Survey : ลักษณะของโครงการที่อยู่อาศัยดังต่อไปนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านมากน้อยเพียงใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ความต้องการขั้นพื้นฐาน อย่างความปลอดภัย เป็นปัจจัยที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญสูงสุด รองลงมาคือ ความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนฟังก์ชัน / การออกแบบให้เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย



มากกว่า 60% ยังให้ความสำคัญกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ ขณะที่เทคโนโลยี / บริการใหม่ ๆ ยังมีความสำคัญน้อยกว่าปัจจัยอื่น ๆ



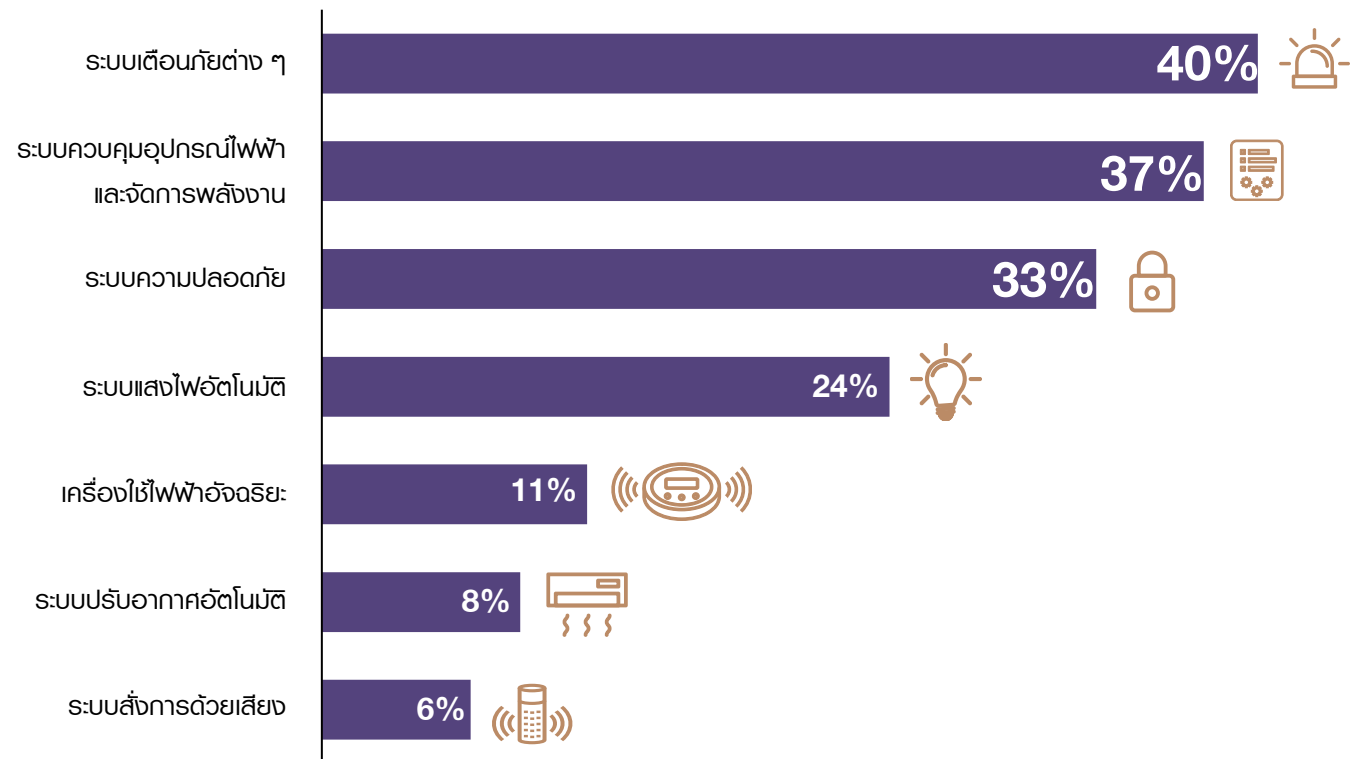
อย่างไรก็ตาม smart home ในกลุ่มระบบเตือนภัย และความปลอดภัย ได้รับความสนใจจากผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นลำดับต้น ๆ สอดคล้องกับการให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

# ความปลอดภัยเป็น ปัจจัยที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ให้ความสำคัญสูงสุด โดยระบบเตือนภัยต่าง ๆ เป็นอุปกรณ์ smart home ที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย อยากให้มีติดตั้งใน ที่อยู่อาศัยมากที่สุด

รองลงมาคือ ความยืดหยุ่นในการ  
ปรับเปลี่ยนฟังก์ชัน / การออกแบบให้  
เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย

## EIC Residential Real Estate Survey : อุปกรณ์ smart home ประเภทใดที่ท่านอยากให้มีติดตั้งในที่อยู่อาศัยมากที่สุด

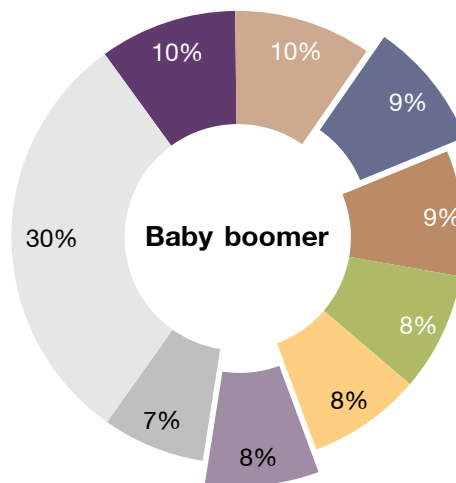
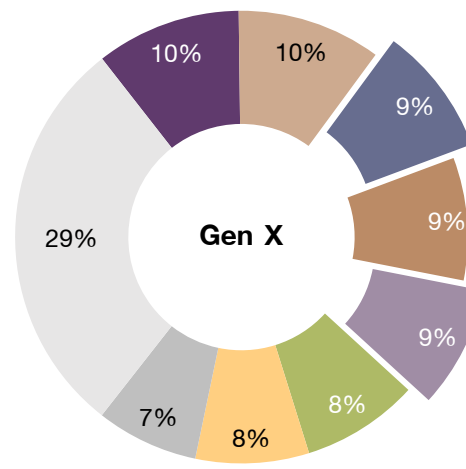
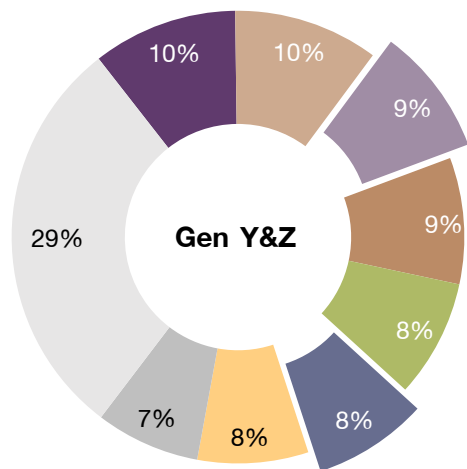
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



นอกจากความปลอดภัย และพื้นที่ใช้สอยภายใน บ้านที่มีความยืดหยุ่น แล้ว ปัจจัยอื่น ๆ ที่ผู้คนให้ความสำคัญ รองลงมายังมีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงวัย อย่างเช่น กลุ่ม Gen Y และ Z ที่ให้ความสำคัญกับ universal design ขณะที่ Gen X และ baby boomer ที่ให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงาน

**EIC Residential Real Estate Survey : ลักษณะของโครงการที่อยู่อาศัยดังต่อไปนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านมากน้อยเพียงใด**

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



- ระบบความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน
- พื้นที่ใช้สอยยืดหยุ่น ปรับเปลี่ยนได้
- ออกแบบ universal design
- การออกแบบที่ช่วยประหยัดพลังงาน
- ทางเลือกสำหรับผู้ซื้อที่แตกต่างกัน
- พื้นที่สีเขียวมากกว่าโครงการอื่น ๆ
- การออกแบบที่ช่วยประหยัดพลังงาน
- บริการทางการแพทย์ ช่วยเหลือกรณีฉุกเฉิน
- สิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับออกกำลังกายมากกว่าโครงการอื่น
- อื่น ๆ ได้แก่ Smart home, ที่จอดรถอัตโนมัติ, ติดตั้งอุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า ติดตั้งระบบไร้สัมผัสในพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่ส่วนกลางสำหรับทำกิจกรรม

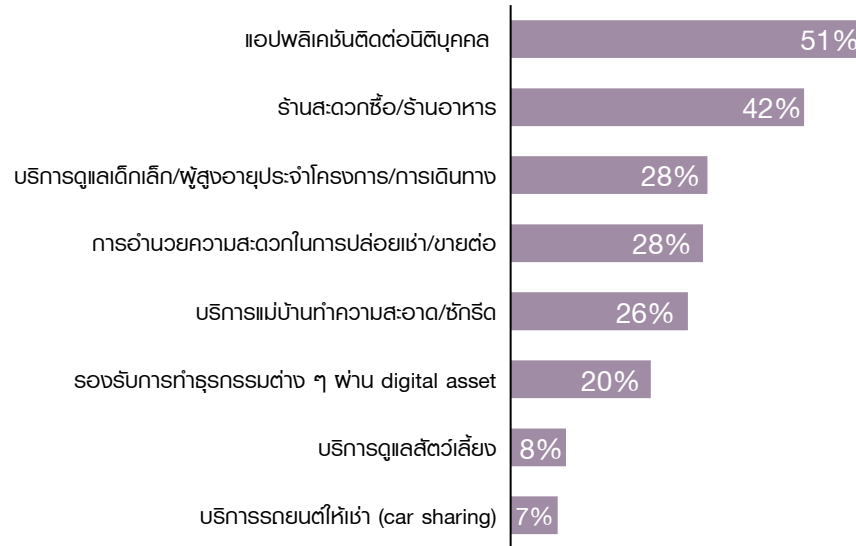
- Gen Y&Z : แม้ต้องการความเป็นอิสระส่วนตัวสูง แต่ในการอยู่ร่วมกับสมาชิกในครอบครัวก็ยังให้ความสำคัญกับ universal design ที่คำนึงถึงคนกลุ่มต่าง ๆ ในครอบครัว เช่น เด็กเล็ก ผู้สูงอายุ สัตว์เลี้ยง
- Gen X และ baby boomer ให้ความสำคัญกับการออกแบบและระบบต่าง ๆ ที่ช่วยประหยัดพลังงาน สนับสนุนการให้ความสำคัญกับการประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว
- ทุกช่วงวัยให้ความสำคัญกับทางเลือกในการ custom รูปแบบ หรือวัสดุต่าง ๆ ได้ โดยผู้ประกอบการอาจใช้กลยุทธ์นำเสนอทางเลือกสำหรับผู้ซื้อ เช่น สีของบ้าน ประเภทวัสดุ รูปแบบ layout บ้านที่แตกต่างกัน

# แอปพลิเคชันติดต่อนิติบุคคล มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยสูงสุด สะท้อนถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อและการเข้าถึงเทคโนโลยีที่จะช่วยอำนวยความสะดวก

รวมถึงยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับโครงการที่นำเทคโนโลยีมาช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว

## EIC Residential Real Estate Survey : บริการหลังการขายใดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านมากที่สุด

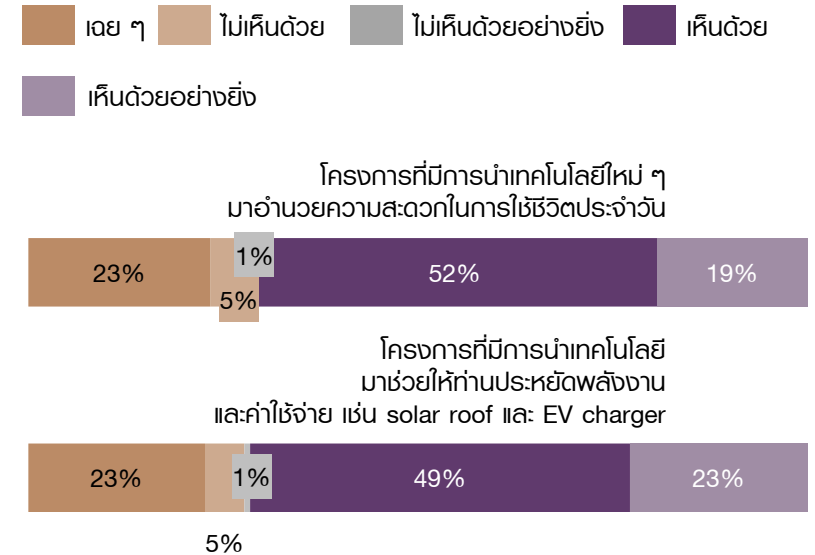
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



แอปพลิเคชันติดต่อนิติบุคคล เช่น ชำระค่าสาธารณูปโภค/ค่าส่วนกลาง ก่อส่งจดหมายติดต่อช่างซ่อมแซมแก้ไขปัญหภายในบ้าน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยสูงสุด รองลงมาคือ การมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร

## EIC Residential Real Estate Survey : ท่านยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับโครงการต่อไปนี้ (สำหรับผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย)

หน่วย: % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ผู้ตอบแบบสอบถามเกินกว่า 70% ยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นสำหรับการลงทุนด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน และช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้ในระยะยาว





ส่วนที่ 4

# ภัยต่อธุรกิจ



### การฟื้นตัวในระยะข้างหน้าเป็นไปได้ค่อนข้างเป็นค่อยไปตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แต่ยังคงติดตามสถานการณ์กำลังซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ประปราย

ที่คาดว่าจะฟื้นตัวได้อย่างจำกัด และปัจจัยด้านราคาที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากต้นทุนการก่อสร้าง และราคาที่ดินที่สูงขึ้น จะเป็นปัจจัยท้าทายสำคัญต่อการฟื้นตัวในระยะต่อไป อย่างไรก็ตาม ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบจะเป็นกลุ่มนำการฟื้นตัว จากความนิยมที่ได้รับอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ตลาดคอนโดอาจเริ่มเห็นสัญญาณของการฟื้นตัวมากขึ้นในระยะกลาง เมื่อจำนวนหน่วยเหลือขายลดลง และรถไฟฟ้าสายใหม่ทยอยเปิดให้บริการ



### ภาวะอุปทานส่วนเกินยังคงเป็นความเสี่ยง ส่งผลให้การเปิดโครงการใหม่ต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง และมีการบริหารความเสี่ยง

แม้สถานการณ์การแพร่ระบาดจะมีแนวโน้มคลี่คลายมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เริ่มกลับมาเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่กันเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะกลุ่มแนวราบ หลังจากต้องชะลอหรือระงับไปหลายโครงการตั้งแต่เริ่มมีการระบาดของ COVID-19 แต่ด้วยสถานการณ์ของกำลังซื้อในปัจจุบันที่ยังประปราย และการฟื้นตัวค่อนข้างเป็นค่อยไปในระยะต่อไป ทำให้ผู้ประกอบการยังคงต้องพิจารณาการเปิดโครงการใหม่อย่างรอบคอบ โดยเฉพาะตลาดแนวราบที่มีแนวโน้มแข่งขันกันเข้มข้นมากขึ้น บางทำเลที่มีการเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง จนมีความเสี่ยงของภาวะอุปทานส่วนเกินก็อาจต้องเพิ่มความระมัดระวัง เช่นเดียวกับการเปิดโครงการแต่ละประเภทในระดับราคาที่ยังมีหน่วยเหลือขายสะสมอยู่ในระดับสูง



### ต้นทุนที่มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น

ทั้งราคาวัสดุก่อสร้างที่พุ่งสูง ปัญหาด้านแรงงานไม่เพียงพอต่อความต้องการ รวมถึงราคาที่ดินในทำเลศักยภาพที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ต้นทุนการก่อสร้างลดลง หรือผู้ประกอบการต้องกลับมาทบทวนแผนการเปิดโครงการใหม่อีกครั้ง



### การแข่งขันจากบ้านมือสองมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น

เนื่องจากการหาที่ดินพื้นที่ใหญ่ในทำเลศักยภาพที่อาจหาได้ยากขึ้น จะเป็นโอกาสสำหรับตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง ที่จะเข้ามาแข่งขันและได้รับความสนใจมากขึ้นจากการตอบโต้ภัยทั้งด้านราคา ทำเล และพื้นที่ใช้สอย



# นัยต่อธุรกิจ

## การปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ



### เจาะกลุ่มที่มีกำลังซื้อ / มีศักยภาพ

- กำลังซื้อของกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง-บนที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจน้อยกว่ามีแนวโน้มฟื้นตัวได้ดี แต่ก็มีภาระวางแผนการเงินอย่างระมัดระวัง โดยที่อยู่อาศัยในระดับราคาปานกลาง (ไม่เกิน 10 ล้านบาท) ในทำเลศักยภาพ พร้อมกับโปรโมชั่นที่น่าสนใจ อาจดึงดูดกำลังซื้อกลุ่มดังกล่าวได้ในระยะต่อไป



### นำเสนอความคุ้มค่า ด้วยสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการอยู่อาศัยขั้นพื้นฐาน

- ปัจจุบันผู้ซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความคุ้มค่ามากขึ้น นอกจากความคุ้มค่าด้านราคาผ่านการทำโปรโมชั่นแล้ว การนำเสนอที่อยู่อาศัยที่มีฟังก์ชันครบถ้วน รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการหลังการขายที่ครอบคลุมความต้องการที่หลากหลาย จะช่วยทำให้ผู้ซื้อรับรู้ถึงความคุ้มค่าได้ดียิ่งขึ้น และอาจเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ผู้ซื้อนำมาเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อ
- ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับความต้องการขั้นพื้นฐานอย่างความปลอดภัยสูงสุด สหกรณ์ว่าโครงการที่อยู่อาศัยยังต้องสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยการนำเทคโนโลยี smart home ในกลุ่มระบบเตือนภัย และความปลอดภัยมาใช้ จะช่วยสร้างความมั่นใจ และกระตุ้นให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยตัดสินใจซื้อได้



### สร้างความแตกต่าง ด้วยสินค้า และบริการใหม่ ๆ

- ในระยะต่อไปการแข่งขันมีแนวโน้มเข้มข้นมากขึ้น เพื่อชิงกำลังซื้อที่อยู่อย่างจำกัด การแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียวอาจส่งผลกระทบต่อความรักชาติราคาในระยะยาว การสร้างความแตกต่างให้กับที่อยู่อาศัยและบริการ การพัฒนารูปแบบใหม่หรือการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะ อาทิ การออกแบบให้ตอบโจทย์ด้านสิ่งแวดล้อม บริการด้านสุขภาพ รวมถึงเจาะกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืนในระยะยาว
- ผู้บริโภคยอมจ่ายเงินมากขึ้นสำหรับโครงการที่มีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่ออำนวยความสะดวก และประหยัดค่าใช้จ่ายได้ในระยะยาว โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ราคาพลังงานปรับตัวสูงขึ้น ดังนั้นโครงการเปิดใหม่อาจมีทางเลือกให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้เลือกจ่ายเงินเพิ่มสำหรับบริการหรือเทคโนโลยีที่จะได้รับตามความต้องการของตนเอง



# SCBEIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS  
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

## WEBSITE

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

up-to-date with email notification

## LINE OFFICIAL ACCOUNT

Find us at : [@scbeic](https://www.facebook.com/scbeic)

## CONTACT US

E-mail: [eic@scb.co.th](mailto:eic@scb.co.th)

SCB  | EIC