



# ส่องกำลังซื้อที่อยู่อาศัย... ซื้อไหวไหมในกลุ่มรายได้ปานกลางลงมา

---

26 ตุลาคม 2023

# ส่องกำลังซื้อที่อยู่อาศัย...ซื้อใหม่ในกลุ่มรายได้ปานกลางลงมา

## KEY SUMMARY

### **สัดส่วนการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยของคนไทยลดลง จากแรงกดดันหลายด้าน ทั้งราคา ที่ปรับตัวสูงขึ้น หนี้ครัวเรือนสูง และอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น**

ในปี 2014-2022 จำนวนบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลขยายตัวเฉลี่ย 2.6% ต่อปี และกระจายตัวออกไปยังปริมณฑลมากขึ้น สอดคล้องตามแนวโน้มการขยายตัวของความเป็นเมือง โดยขนาดครัวเรือนเฉลี่ยเล็กลงไปตามการเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยลดลง สะท้อนข้อจำกัดในการครอบครองที่อยู่อาศัย โดยราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากราคาที่ดิน และต้นทุนก่อสร้าง ประกอบกับหนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ยังเป็นแรงกดดันในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา และกลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงิน

### **ค่านิยมการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หนุนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ยังไม่พอเป็นข้อจำกัด**

ผลสำรวจ SCB EIC พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังนิยมการซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่าการเช่า สะท้อนค่านิยมในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังวางแผนเช่า จะพบว่า สาเหตุหลักมาจากงบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ โดยส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน ทั้งนี้ค่าเช่าที่พิกัดเดือนเพียงพอสำหรับการพ่อนที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา โดยส่วนใหญ่มองหาที่พิกัดเช่าไม่เกิน 10,000 บาท/เดือน และรองลงมา 10,001-20,000 บาท/เดือน แต่ยังคงขาดความพร้อมในการขยับขยายมาซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ทั้งการมีเงินออมไม่มากเพียงพอสำหรับชำระค่าเงินดาวน์ รวมถึงขาดความมั่นใจทางด้านรายได้ และความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายในอนาคต

### **ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมราคาปานกลางลงมา รวมถึงกลุ่มมือสอง ยังเป็นตัวเลือกสำหรับ กลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา**

ผู้ประกอบการอาจหันมาทำการตลาด เพื่อระบายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมกลุ่มทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยให้หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวมปรับตัวลดลง นอกจากนี้ ราคาที่อยู่อาศัยใหม่ที่ปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสองต่อรองราคากับผู้ขายได้ ส่งผลให้ราคาทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมมือสอง ยังต่ำกว่าทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมใหม่ค่อนข้างมาก จึงยังเป็นตัวเลือกสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก

### **ภาครัฐอาจพิจารณามาตรการส่งเสริมการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น**

เช่น สนับสนุนสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ตรึงอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อสำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก ลดหย่อนภาษีสำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก นอกจากนี้ อาจผ่อนปรนข้อกำหนดของมาตรการที่กำลังดำเนินการอยู่ ทั้งมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน และค่าจดจำนองสำหรับที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ที่จะสิ้นสุด ณ สิ้นปี 2023 ซึ่งอาจต่ออายุออกไป และลดค่าธรรมเนียมดังกล่าวลงได้อีก รวมถึงโครงการบ้านล้านหลัง ที่อาจขยายวงเงิน และเพดานการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งนอกจากจะช่วยเสริมสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัยแล้ว ยังจะช่วยกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ให้ฟื้นตัวได้เร็วยิ่งขึ้น อีกทั้ง ยังจะส่งผลด้านบวกไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น รับเหมาก่อสร้างภาคเอกชน บริการตกแต่งที่อยู่อาศัย วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ ซึ่งจะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจไทยโดยรวมตามมา

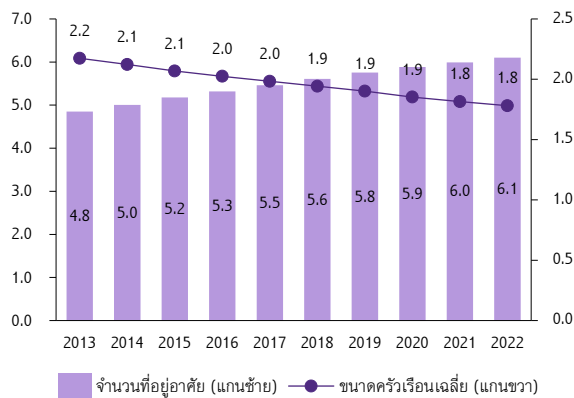
## สถานการณ์การครอบครองที่อยู่อาศัยของคนไทยเป็นอย่างไร ?

แม้ว่าจำนวนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงการเป็นครอบครัวเดี่ยว (ขนาดครัวเรือนที่เล็กลง) ที่มีมากขึ้น แต่สัดส่วนการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยกลับลดลง สะท้อนข้อจำกัดในการครอบครองที่อยู่อาศัย จำนวนบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 4.8 ล้านหน่วย ในปี 2013 มาสู่ 6.1 ล้านหน่วยในปี 2022 หรือมีอัตราการขยายตัวของจำนวนบ้านเฉลี่ย 2.6% ต่อปี แม้สัดส่วนหลักราว 53% ของจำนวนบ้านโดยรวมยังกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ แต่พบว่า ปทุมธานี สมุทรปราการ และนนทบุรี เป็นจังหวัดที่มีอัตราการขยายตัวของจำนวนบ้านสูงกว่าค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.3%, 3.1% และ 2.8% ต่อปี ตามลำดับ สะท้อนการขยายตัวของที่อยู่อาศัยใหม่ที่มีการกระจายตัวออกไปยังพื้นที่ปริมณฑลมากขึ้น สอดคล้องตามแนวโน้มการขยายตัวของความเป็นเมืองมากขึ้น ในระยะที่ผ่านมา

ทั้งนี้ขนาดครัวเรือนเฉลี่ยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเล็กลง จาก 2.2 คน/หลังในปี 2013 มาสู่ 1.8 คน/หลังในปี 2022 ไปตามแนวโน้มการเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้นของครัวเรือนไทย อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาสัดส่วนการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลกลับพบว่าแนวโน้มลดลง โดยในปี 2022 สัดส่วนการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอยู่ที่ 43% ลดลงอย่างต่อเนื่องจากปี 2021 ขณะที่สัดส่วนการเช่าที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลกลับเพิ่มสูงขึ้นมาอยู่ที่ 42% จากที่ในอดีตอยู่ที่ระดับ 36%-38% สะท้อนข้อจำกัดของประชากรในการครอบครองที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากขึ้น

**รูปที่ 1 : จำนวนที่อยู่อาศัย และขนาดครัวเรือนเฉลี่ย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล**

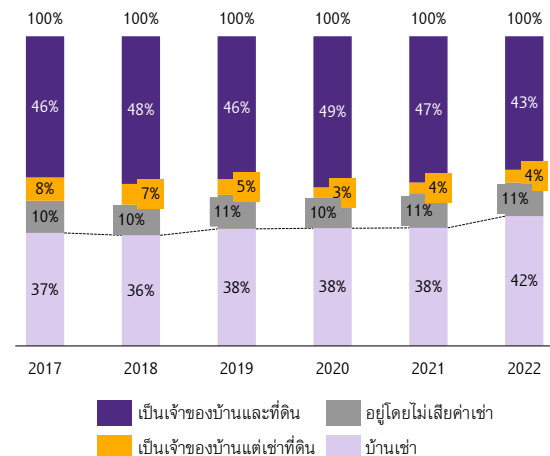
หน่วย : ล้านหน่วย, คน/หน่วย



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ REIC

**รูปที่ 2 : สถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล**

หน่วย : %



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

**ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากราคาที่ดิน และต้นทุนก่อสร้าง ประกอบกับหนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ยังเป็นแรงกดดันในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในเขตเมือง** ราคาที่อยู่อาศัยใหม่ ที่อยู่ระหว่างการขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งที่อยู่อาศัยแนวราบ และคอนโดมิเนียม โดยปัจจัยหลักมาจากการปรับตัวสูงขึ้นของราคาที่ดิน ทั้งกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง ที่พบว่าราคาหาขนาดที่ดินผืนใหญ่เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเป็นไปได้อย่างยากขึ้น อีกทั้ง ราคาที่ดินในกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑลก็ปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวของโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม

เช่น ทางด่วน รถไฟฟ้า ที่ทำให้เกิดการขยายตัวของความเป็นเมืองตามมา สอดคล้องตามราคาประเมินที่ดินรายหน่วยที่ดินรอบบัญชีปี 2023-2026 ในหลายพื้นที่ ซึ่งปรับตัวสูงขึ้นมากกว่า 10% เมื่อเทียบกับราคาประเมินในปี 2016-2019 นับเป็นข้อจำกัดในการครอบครองที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในเขตเมือง รวมถึงต้นทุนก่อสร้าง โดยเฉพาะวัสดุก่อสร้าง และแรงงานก็ยังคงอยู่ในระดับสูง โดยผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมีการผลักดันต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นบางส่วนไปยังผู้ซื้อผ่านการปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัย จึงส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย

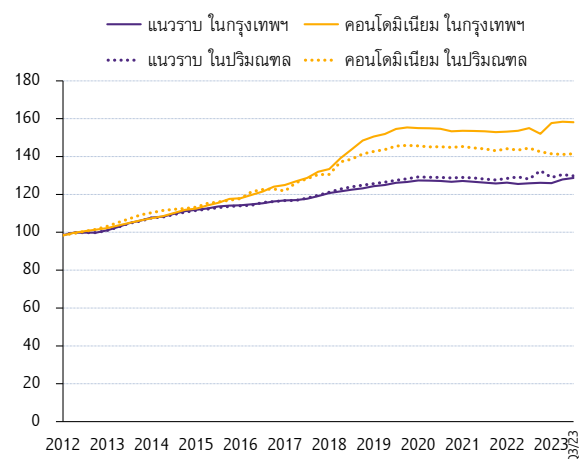
รูปที่ 3 : ตัวอย่างราคาประเมินที่ดินรายหน่วยที่ดิน

| ตัวอย่างหน่วยที่ดิน | ราคาประเมิน (บาท/ตารางวา) |                   |
|---------------------|---------------------------|-------------------|
|                     | 2016-2019                 | 2023-2026         |
| ถนนเพลินจิต         | 900,000                   | 1,000,000         |
| ถนนสาทร             | 450,000 - 750,000         | 450,000 - 800,000 |
| ถนนรัชดาภิเษก       | 46,000 - 450,000          | 84,000 - 500,000  |
| ถนนกรุงธนบุรี       | 150,000 - 450,000         | 150,000 - 450,000 |
| ถนนวิภาวดีรังสิต    | 120,000 - 260,000         | 150,000 - 300,000 |
| ถนนเพชรเกษม         | 120,000 - 175,000         | 120,000 - 200,000 |
| ถนนบรมราชชนนี       | 50,000 - 200,000          | 50,000 - 200,000  |
| ถนนรามอินทรา        | 95,000 - 150,000          | 100,000 - 170,000 |
| ถนนสุขสวัสดิ์       | 130,000                   | 77,000 - 130,000  |
| ถนนสุวินทวงศ์       | 13,000 - 62,000           | 18,000 - 30,000   |

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของกรมธนารักษ์

รูปที่ 4 : ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยใหม่ ที่อยู่ระหว่างการขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ดัชนี : 2012 = 100



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ REIC

เมื่อพิจารณาการปรับตัวเพิ่มขึ้นของดัชนีราคาที่อยู่อาศัยใหม่ ที่อยู่ระหว่างการขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่าราคาที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับตัวสูงขึ้นในอัตราที่ใกล้เคียงกัน โดยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2013-2023 อยู่ที่ราว 2.3% ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากข้อจำกัดในการหาที่ดินผืนใหญ่เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ ที่เป็นไปได้ยากขึ้น ซึ่งนำมาสู่ความนิยมในการขยายการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในปริมณฑลมากขึ้น โดยเฉพาะโครงการที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางขึ้นไป ถึงระดับ Luxury ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับตัวสูงขึ้นในอัตราที่ไม่แตกต่างกันมากนัก

ขณะที่เมื่อพิจารณาการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาคอนโดมิเนียม จะพบว่า ราคาคอนโดมิเนียมในปริมณฑลปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ โดยราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2013-2023 อยู่ที่ 4.3% และ 3.2% ต่อปีตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยยังสามารถหาที่ดินในกรุงเทพฯ เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมได้ โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นนอก ความคึกคักของการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ที่มากกว่าในปริมณฑล ส่งผลให้ราคาคอนโดมิเนียมในปริมณฑลยังปรับตัวสูงขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ

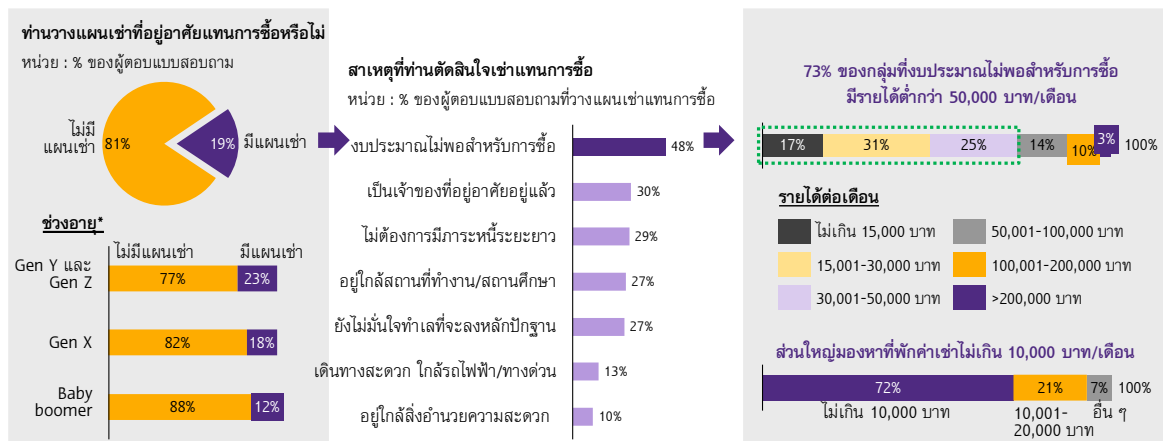
นอกจากนี้ หนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง โดยสัดส่วนหนี้ครัวเรือนไทยต่อ GDP ณ ไตรมาสที่ 2 ของปี 2023 อยู่ที่ 90.7% สะท้อนภาวะครัวเรือนไทยที่ยังเผชิญปัญหารายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย และเป็นข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ปรับตัวสูงขึ้นสู่ Terminal rate ที่ 2.5% ในไตรมาส 3 ของปี 2023 ที่ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตาม ยังเป็นแรงกดดันในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยส่งผลให้ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย

บางส่วนเลื่อนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา และกลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงิน กัดดันการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยให้เป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป

**ผลสำรวจ SCB EIC พบว่า ค่านิยมในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ยังหนุนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง แต่งบประมาณที่ไม่เพียงพอสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยยังเป็นข้อจำกัดให้เลือกเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา** ผลสำรวจ SCB EIC Residential real estate survey 2023 ในเดือนมีนาคม 2023 จากผู้ตอบแบบสำรวจทั่วประเทศจำนวน 1,479 คน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ 81% ยังนิยมการซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่าการเช่า สะท้อนว่าค่านิยมในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินทรัพย์มูลค่าสูงยังหนุนให้ผู้คนนิยมซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผู้ตอบแบบสอบถามอีก 19% ที่ยังวางแผนเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อ จะพบว่า สาเหตุหลักในการวางแผนเช่าที่อยู่อาศัยมาจากงบประมาณที่ไม่เพียงพอสำหรับการซื้อ โดยส่วนใหญ่ 73% ของกลุ่มที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน หรือเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา สะท้อนความต้องการในตลาดเช่าที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจที่กำลังอยู่ระหว่างการฟื้นตัว ท่ามกลางความท้าทายต่าง ๆ ทั้งราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้น ภาระหนี้ครัวเรือน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งยังเป็นข้อจำกัดในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา และกลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงิน

**รูปที่ 5 : ผลสำรวจ SCB EIC Residential real estate survey 2023**



หมายเหตุ : \*Gen Z ช่วงอายุไม่เกิน 20 ปี, Gen Y ช่วงอายุ 21-40 ปี, Gen X ช่วงอายุ 41-60 ปี และ Baby boomer ช่วงอายุมากกว่า 60 ปี ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ SCB EIC Residential real estate survey 2023

**นอกจากนี้ Gen Y และ Gen Z มีแผนเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าช่วงอายุอื่น ๆ** โดยเมื่อพิจารณาผลสำรวจแยกตามกลุ่มช่วงอายุ พบว่า 23% ของกลุ่ม Gen Y และ Gen Z มีแผนเช่าที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มากกว่า Gen X และ Baby boomer ซึ่งมีแผนเช่าที่อยู่อาศัยที่ 18% และ 12% ตามลำดับ โดยความนิยมของกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่มีแผนเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าช่วงอายุอื่น ๆ นี้ มาจากเหตุผลต่าง ๆ เช่น ยังไม่พร้อมซื้อที่อยู่อาศัยจากข้อจำกัดด้านสภาพทางการเงิน ต้องย้ายที่อยู่อาศัยตามการทำงานใหม่ ยังไม่ตัดสินใจลงหลักปักฐานทำเลใดทำเลหนึ่งอย่างแน่ชัด รวมถึงการมีทัศนคติที่ไม่ได้ต้องการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

แม้ว่าความสามารถในการจ่ายค่าเช่าที่พิกัดเดือนเพียงพอสำหรับการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา แต่ผู้เช่าที่อยู่อาศัย ยังขาดความพร้อมทางด้านการเงินในการขยับขยายมาซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ทั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อส่วนใหญ่ 72% มองหาที่พักที่มีค่าเช่าไม่เกิน 10,000 บาท/เดือน และรองลงมา 21% มองหาที่พักค่าเช่า 10,001-20,000 บาท/เดือน แม้ระดับค่าเช่าที่พิกัดเดือนดังกล่าวจะเพียงพอสำหรับการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมาได้ แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อส่วนใหญ่ 52% ระบุว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะทำให้ขยับขยายมาซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ได้แก่ ความพร้อมทางด้านการเงิน ขณะที่ปัจจัยด้านอื่น ๆ อย่างการลงหลักปักฐาน การเตรียมเกษียณ และการแต่งงานหรือมีบุตร ยังเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยกว่าความพร้อมทางด้านการเงิน สะท้อนว่าการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งก่อให้เกิดภาระหนี้มูลค่าสูงและเป็นการผ่อนชำระในระยะยาว ยังต้องอาศัยความเชื่อมั่นในด้านความพร้อมทางด้านการเงิน โดยเฉพาะการมีเงินออมมากเพียงพอสำหรับชำระค่าเงินค่างวดสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัย อีกทั้ง ความมั่นใจทางด้านรายได้ที่จะเพิ่มขึ้น และความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายในอนาคต ให้สามารถมีสภาพคล่องเพียงพอที่จะสามารถผ่อนชำระที่อยู่อาศัยในระยะยาวได้ ก็ยังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยอีกด้วย



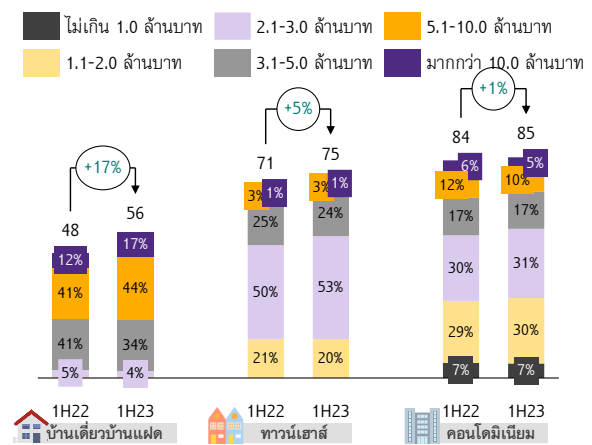
- ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ระบุว่า คริวเรือนไทยที่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน ในปี 2021 คิดเป็นสัดส่วนใหญ่ 89% ของจำนวนคริวเรือนไทยโดยรวม ขณะที่สัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ของคริวเรือนไทยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 79% ปรับตัวสูงขึ้นขึ้นจากปี 2013 ซึ่งมีสัดส่วนอยู่ที่ 76%
- ค่าใช้จ่ายต่อรายได้ของคริวเรือนไทยที่อยู่ในระดับสูงดังกล่าว กัดดันให้ระดับการออมของคริวเรือนไทยยังอยู่ในระดับต่ำ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา และกลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงิน ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการซื้อที่อยู่อาศัยตามมา

## ที่อยู่อาศัยกลุ่มไหน ที่ตอบโจทยกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลางลงมา ?

**ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมา** ยังเป็นตัวเลือกที่สำคัญสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา หน่วยที่อยู่อาศัยเฉลี่ยขายสะสมโดยรวมในช่วงครึ่งแรกของปี 2023 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปี 2022 ทั้งนี้หน่วยที่อยู่อาศัยเฉลี่ยขายสะสมของบ้านเดี่ยวบ้านแฝดปรับตัวเพิ่มขึ้นแตะระดับ 56,085 หน่วย (+17%YOY) โดยส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของกลุ่มบ้านเดี่ยวบ้านแฝดระดับราคา 5.1-10.0 ล้านบาท สำหรับหน่วยที่อยู่อาศัยเฉลี่ยขายสะสมของทาวน์เฮาส์ก็ปรับตัวเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยแตะระดับ 75,049 หน่วย (+5%YOY) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของกลุ่มทาวน์เฮาส์ระดับราคาปานกลาง 2.1-3.0 ล้านบาท ขึ้นมาอีก 3,588 หน่วย

### รูปที่ 6 : หน่วยที่อยู่อาศัยเฉลี่ยขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ AREA

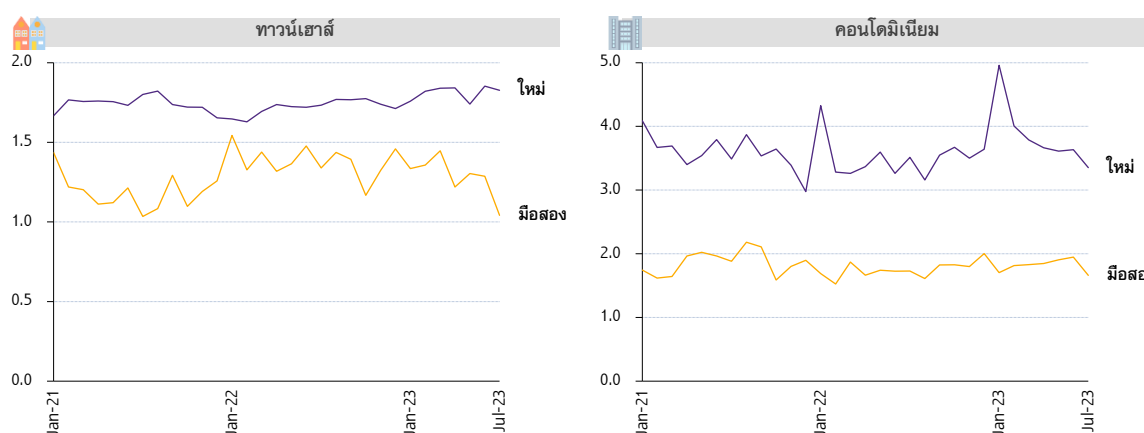
ในส่วนของหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมของคอนโดมิเนียมนั้นปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย (+1%YOY) โดยมาจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของกลุ่มคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง 1.1-3.0 ล้านบาท ที่เพิ่มขึ้นมาอีก 2,755 หน่วย ทั้งนี้คอนโดมิเนียมยังได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ท่ามกลางการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ออกมามาก โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมาไม่เกิน 3 ล้านบาท ประกอบกับผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยยังมีการจัดโปรโมชั่นระบายสต็อกโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวออกมาก่อนหน้านี้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ยังต้องจับตาในระยะต่อไป หากการซื้อคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมาไม่ผ่านการอนุมัติสินเชื่อจำนวนมาก ก็จะไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ และจะส่งผลให้หน่วยเหลือขายสะสมของคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ

SCB EIC มองว่า ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมา ไม่เกิน 3 ล้านบาท ยังเป็นตัวเลือกที่สำคัญสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก ซึ่งเป็นกลุ่ม Real demand ที่สำคัญ โดยหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมของทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 52% ของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวม ดังนั้น ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอาจหันมาทำการตลาดกระตุ้นการซื้อเพื่อระบายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมกลุ่มดังกล่าว ซึ่งจะมีส่วนสำคัญในการช่วยเร่งให้หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวมในตลาดปรับตัวลดลง

**นอกจากนี้ ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมมือสองยังเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ในยุคที่ราคาที่อยู่อาศัยใหม่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง** หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2022 ขยายตัวแต่ละระดับ 95,471 หน่วย (+37%YOY) โดยเป็นการขยายตัวของหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งที่อยู่อาศัยแนวราบ และคอนโดมิเนียม สะท้อนความนิยมที่อยู่อาศัยมือสองในระยะที่ผ่านมา อีกทั้งหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมมือสองยังสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2023 มาอยู่ที่ 18,832 หน่วย (+9%YOY) แม้หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบมือสองจะหดตัวลง -7%YOY ในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2023 จากฐานที่สูงในปีก่อนหน้า แต่ก็ยังเป็นการหดตัวในอัตราที่ต่ำกว่าการหดตัวของจำนวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบใหม่ ที่หดตัวลง -10%YOY

### รูปที่ 7 : ราคาโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเฉลี่ยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : ล้านบาท



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ REIC

SCB EIC มองว่า ราคาที่อยู่อาศัยใหม่ที่ปรับตัวสูงขึ้นไปตามต้นทุนต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งราคาที่ดิน และต้นทุนก่อสร้าง ประกอบกับการที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสองสามารถต่อรองราคากับผู้ขายได้ ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยมือสองยังต่ำกว่าราคาที่อยู่อาศัยใหม่ค่อนข้างมาก โดยในช่วงปี 2021-2023 ที่ผ่านมา พบว่า ราคาโอนกรรมสิทธิ์ทาวน์เฮาส์มือสองในกรุงเทพฯ

และปริมาณพลเฉลี่ย ยังต่ำกว่าทาวน์เฮาส์ใหม่อยู่ที่ราว 1.2-1.4 ล้านบาท รวมถึงราคาโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมมือสองเฉลี่ย ยังต่ำกว่าคอนโดมิเนียมใหม่อยู่ที่ราว 1.7-2.0 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นส่วนต่างราคาที่ค่อนข้างมาก จึงกล่าวได้ว่าทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมมือสองยังมีข้อได้เปรียบด้านราคา และยังเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลาง ลงมา ในยุคที่ราคาที่อยู่อาศัยใหม่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การหาขนาดที่ดินผืนใหญ่เพื่อพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัยเป็นไปได้อย่างขึ้น โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยมือสอง ที่อยู่ในทำเล ดังกล่าว ซึ่งมีราคาต่ำกว่าที่อยู่อาศัยใหม่ในทำเลเดียวกัน โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบ กลายมาเป็นทางเลือกสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยอีกด้วย

## ผู้ประกอบการควรปรับกลยุทธ์เจาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมาอย่างไร ?

**ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอาจหันมากระบายที่อยู่อาศัยหรือขายสะสมของทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมา ในรูปแบบการจัดโปรโมชั่นที่สอดคล้องกับผู้ซื้อ กลุ่มเป้าหมาย รวมถึงเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่กลุ่มดังกล่าวอย่างระมัดระวัง** จากการทำทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมาไม่เกิน 3 ล้านบาท ยังเป็นตัวเลือกที่สำคัญสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลาง ลงมา ที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก ดังนั้น ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอาจหันมาทำการตลาดกระตุ้นการซื้อ เพื่อระบายที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมกลุ่มทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาไม่เกิน 3.0 ล้านบาทได้ ซึ่งจะมีส่วนสำคัญ ในการช่วยเร่งให้หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมโดยรวมในตลาดปรับตัวลดลง และกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ให้สามารถฟื้นตัวได้เร็วขึ้น ในรูปแบบการจัดโปรโมชั่นที่สอดคล้องกับผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมาย ที่ยังมีข้อจำกัดด้านความพร้อมทางด้าน การเงิน อย่างการจัดโปรโมชั่นมอบส่วนลดเงินสดแทนการมอบของแถมต่าง ๆ การขยายระยะเวลาการชำระค่าเงินดาวน์ และการลดยอดการชำระค่าเงินดาวน์ต่องวด รวมถึงการสร้างความร่วมมือกับสถาบันการเงินในการออกโปรแกรมสินเชื่อ ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น สินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ หรือตรึงอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ในระยะที่อัตราดอกเบี้ย ปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ การทำการตลาดจุดใจด้านความคุ้มค่าสำหรับผู้ที่กำลังเช่าที่อยู่อาศัย ให้หันมาซื้อเป็นของตนเอง แทน ก็อาจกระตุ้นดีมานด์การซื้อที่อยู่อาศัยจากผู้ที่กำลังเช่าที่อยู่อาศัยได้เช่นกัน

ทั้งนี้ SCB EIC มองว่า การเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่กลุ่มทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมา โดยการนำเสนอความคุ้มค่า ทั้งระดับราคาที่สามารเข้าถึงได้ และพื้นที่ใช้สอยที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัยได้อย่างครบครันอาจ ไม่เพียงพอ ในปัจจุบันที่ทำเลที่ตั้งกลับมาเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยนำมาพิจารณาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น จากการทำผู้คนกลับมาใช้ชีวิตอย่างปกติหลังการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั้งการทำงานที่ออฟฟิศ และการเดินทางออกไปยัง สถานที่ต่าง ๆ ส่งผลให้โครงการที่อยู่อาศัยใหม่จำเป็นต้องมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ไม่ไกลจากเส้นทางสายหลักมากนัก หรือมีการ คมนาคมเชื่อมต่อเส้นทางสายหลักที่สะดวกสบาย

อย่างไรก็ดี ความท้าทายในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยกลุ่มทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางลงมา อยู่ที่การควบคุมต้นทุน เนื่องจากเป็นกลุ่มโครงการที่มีอัตรากำไรต่ำกว่าโครงการที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางขึ้นไป ท่ามกลางสถานการณ์ที่ราคาที่ดินในกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมาณพลปรับตัวสูงขึ้น โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวของ โครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม ทำให้ราคาที่ดินในทำเลที่ตั้งที่อยู่ไม่ไกลจากเส้นทางสายหลักมากนัก หรือมีการ คมนาคมเชื่อมต่อเส้นทางสายหลักที่สะดวกสบายปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย รวมถึงต้นทุนก่อสร้าง โดยเฉพาะวัสดุก่อสร้าง และแรงงาน ก็ยังอยู่ในระดับสูงเช่นกัน ขณะที่ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยกลุ่มทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม ระดับราคาปานกลางลงมาอาจผลักต้นทุนก่อสร้างบางส่วนไปยังผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมาย ผ่านการปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัยได้น้อย กว่าโครงการที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางขึ้นไป ส่งผลให้การเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่กลุ่มดังกล่าว ยังต้องเป็นไป อย่างระมัดระวัง



**นอกจากนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยต้องพิจารณาแนวโน้มความนิยมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มต่าง ๆ ที่อาจส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยหลังแรกเปลี่ยนแปลงไป** ยกตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการต้องพิจารณาแนวโน้มความนิยมของกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่หันมานิยมเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อมากขึ้น โดยนอกจากกลุ่มที่มีข้อจำกัดด้านสภาพทางการเงินแล้ว ยังมีกลุ่ม Gen Y และ Gen Z บางส่วนที่มีความพร้อมทางการเงิน แต่มีทัศนคติที่ไม่ได้ต้องการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จากเหตุผลต่าง ๆ เช่น ไม่ต้องการลงหลักปักฐาน ทำเลใดทำเลหนึ่งอย่างแน่ชัด ไม่ต้องการมีภาระค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาที่อยู่อาศัยในระยะยาว แนวโน้มความนิยมเช่าที่อยู่อาศัยของกลุ่ม Gen Y และ Gen Z นี้ อาจส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยหลังแรกมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป และเป็นแรงกดดันให้ผู้ประกอบการต้องปรับกลยุทธ์การเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ ไปจนถึงปรับรูปแบบการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องตามความนิยมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไปอีกด้วย

## **ภาครัฐจะช่วยสนับสนุนการครอบครองที่อยู่อาศัยของคนไทยได้อย่างไร ?**

**ภาครัฐอาจพิจารณามาตรการ เพื่อส่งเสริมความสามารถในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น เพื่อช่วยเสริมสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย รวมถึงกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ให้สามารถฟื้นตัวได้เร็วขึ้น อีกทั้ง ยังจะส่งผลกระทบต่อไปยังธุรกิจ Supply chain** ท่ามกลางแนวโน้มราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับหนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ยังเป็นแรงกดดันในการซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลให้การฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งยังจำเป็นต้องอาศัยมาตรการภาครัฐเข้าช่วยมาสนับสนุน และลดข้อจำกัดให้คนไทยสามารถครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น SCB EIC มองว่า ภาครัฐอาจพิจารณามาตรการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้กลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา กลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงิน รวมถึงกลุ่มที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก มีความสามารถในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น เพื่อช่วยเสริมสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย เช่น มาตรการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย มาตรการตรึงอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก

นอกจากนี้ ภาครัฐอาจดำเนินการผ่อนปรนข้อกำหนดของมาตรการที่กำลังดำเนินการอยู่ ทั้งมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน และค่าจดทะเบียนสำหรับกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา จากปัจจุบันที่มีการลดค่าธรรมเนียมการโอนที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทจาก 2% เหลือ 1% และลดค่าจดทะเบียนจาก 1% เหลือ 0.01% ที่จะสิ้นสุด ณ สิ้นปี 2023 ซึ่งอาจดำเนินการต่ออายุออกไป และดำเนินการลดค่าธรรมเนียมดังกล่าวลงได้อีก เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงโครงการบ้านล้านหลัง ระยะที่ 3 ที่มีการกำหนดวงเงินไว้ที่ 20,000 ล้านบาท และกำหนดเพดานการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยไว้ไม่เกิน 1.5 ล้านบาท ที่อาจมีการขยายวงเงิน และขยายเพดานการปล่อยสินเชื่อ เพื่อเพิ่มโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น ในยุคที่ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้น

นอกจากนี้ SCB EIC มองว่า หากมีการจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในที่อยู่อาศัยหลังที่สองขึ้นไปอย่างเต็มอัตราในปี 2024 อาจส่งผลให้เจ้าของที่อยู่อาศัยที่มีการครอบครองที่อยู่อาศัยหลายแห่งมีการขายที่อยู่อาศัย เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ทำให้มีอุปทานที่อยู่อาศัยมือสองออกสู่ตลาดมากขึ้น ประกอบกับข้อมูลจาก AREA ประเมินว่า ในปี 2022 มีบ้านว่าง<sup>1</sup> ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลรวมกันถึง 617,923 หน่วย คิดเป็นสัดส่วน 13% ของจำนวนบ้านในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลโดยรวม ซึ่งเป็นการปล่อยที่อยู่อาศัยทิ้งไว้โดยไม่ได้ใช้ประโยชน์ ทำให้สูญเสียโอกาสในการก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้ภาครัฐอาจพิจารณามาตรการเพื่อส่งเสริมการซื้อ

<sup>1</sup> บ้านที่สร้างแล้วเสร็จ ซึ่งถูกซื้อไปแล้ว แต่ไม่ได้อยู่อาศัย หรือเคยมีผู้อยู่อาศัยแล้วย้ายออก

ที่อยู่อาศัยมือสองโดยเฉพาะเพิ่มเติม เพื่อเป็นทางเลือกในการซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา กลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงิน รวมถึงกลุ่มที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก ให้สามารถครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น

ทั้งนี้นอกจากการสนับสนุนให้เกิดความสามารถในการครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จะช่วยเสริมสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัยแล้ว ยังจะเป็นการช่วยเร่งให้หน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในตลาด ทั้งที่อยู่อาศัยใหม่ และที่อยู่อาศัยมือสองปรับตัวลดลง ซึ่งจะมีส่วนช่วยกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ให้สามารถฟื้นตัวได้เร็วยิ่งขึ้น ก่อให้เกิดเม็ดเงินหมุนเวียนและเกิดการจ้างงานในตลาดที่อยู่อาศัย อีกทั้ง ยังจะส่งผลด้านบวกต่อเนื่องไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน Supply chain ของตลาดที่อยู่อาศัย เช่น รับเหมาก่อสร้างภาคเอกชน บริการตกแต่งที่อยู่อาศัย วัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เพอร์นิเจอร์ ตามมา ซึ่งจะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจไทยโดยรวมตามมา

บทวิเคราะห์โดย... <https://www.scbeic.com/th/detail/product/residential-market-261023>

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.

## ผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์

กัณณารัตน์ กาญจนวิสุทธ์

นักวิเคราะห์อาวุโส

---

## INFRASTRUCTURE CLUSTER

**ดร. สมประวิณ มั่นประเสริฐ**

รองผู้จัดการใหญ่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มงาน Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

**ปราณีดา ศยามานนท์**

ผู้อำนวยการฝ่าย Industry Analysis

**กัณณารัตน์ กาญจนวิสุทธ์**

นักวิเคราะห์อาวุโส

**เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ**

นักวิเคราะห์

**วรรณโกมล สุภาชาติ**

นักวิเคราะห์



“Economic and business intelligence for effective decision making”



# ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก

สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด

การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต

ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



Stay connected

Find us at



@scbeic | 

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