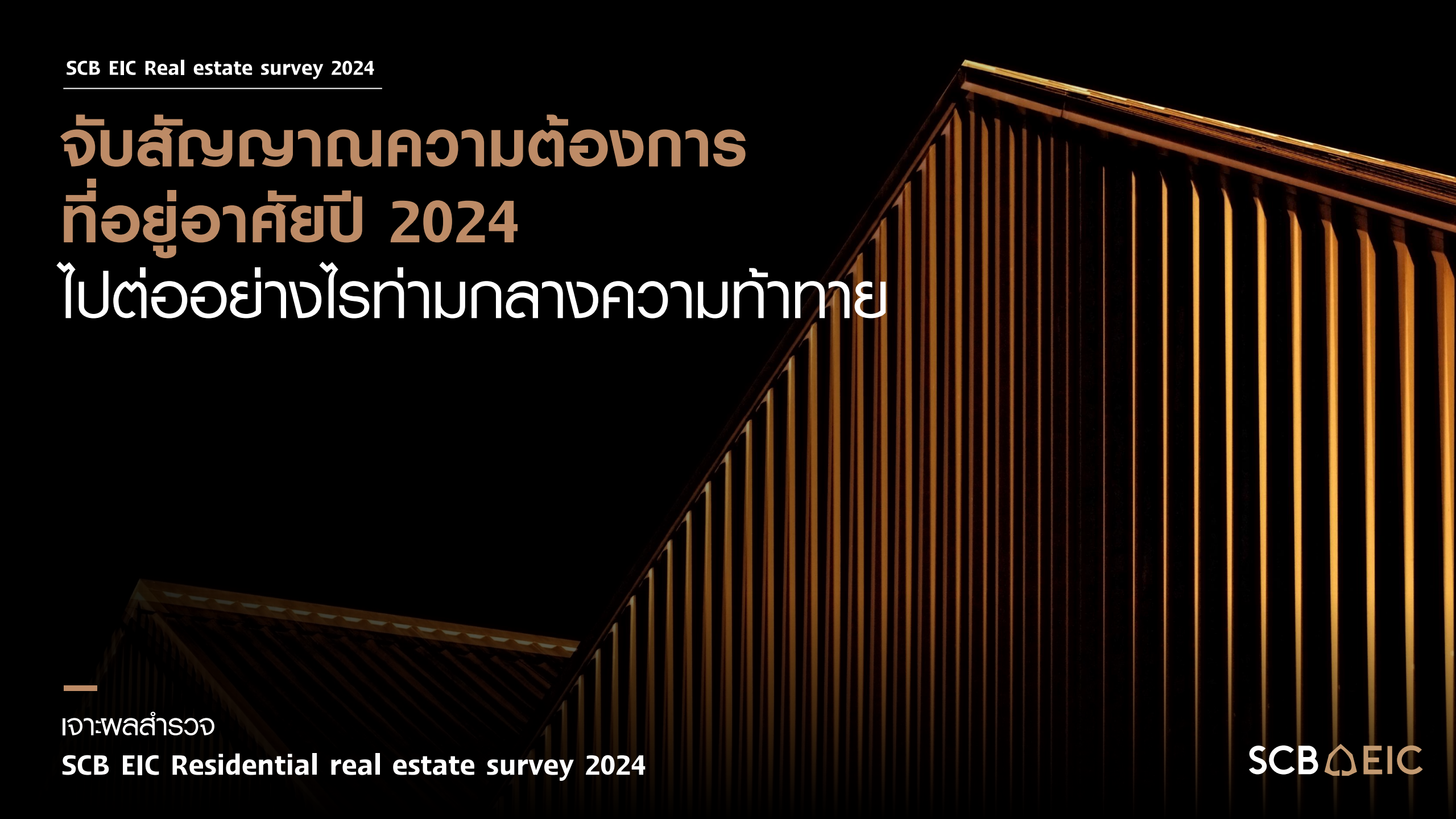
SCB EIC Real estate survey 2024

จับสัญญาณความต้องการที่อยู่อาศัยปี 2024 ไปต่ออย่างไรท่ามกลางความท้าทาย



เจาะผลสำรวจ
SCB EIC Residential real estate survey 2024

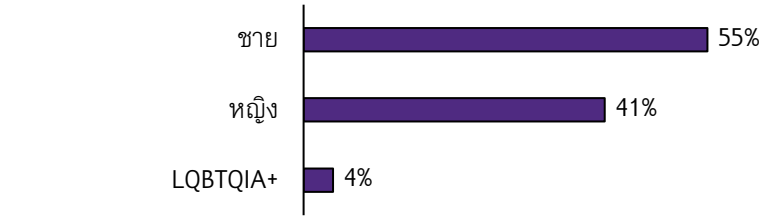
SCB EIC

Content

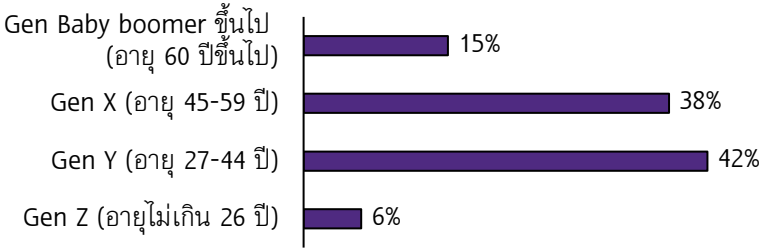
เรื่อง	หน้า
Key summary	4
Part 1 : กำลังซื้อที่อยู่อาศัยปี 2024 ฟื้นตัวแล้วหรือยัง?	8
Part 2 : เจาะลึกความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยรายประเภท	16
Part 3 : โอกาส และความท้าทายของตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง ตลาดต่างจังหวัด และตลาดการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า	30
Part 4 : นัยต่อตลาดที่อยู่อาศัย และการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	41

การสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัยของ SCB EIC (SCB EIC Real estate survey 2024) ผ่านช่องทางออนไลน์ Survey monkey ระหว่างวันที่ 14 กุมภาพันธ์ ถึง 11 มีนาคม 2024 มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 2,185 คน

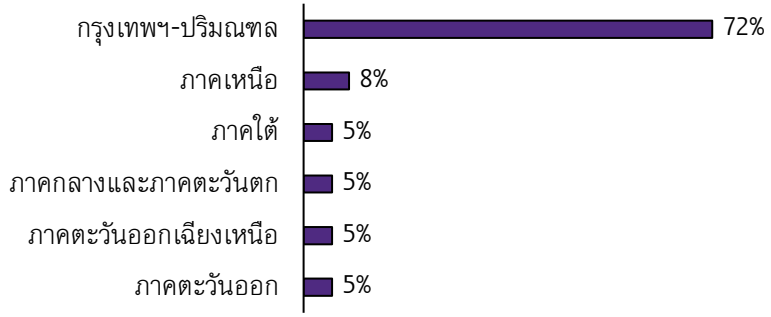
เพศ



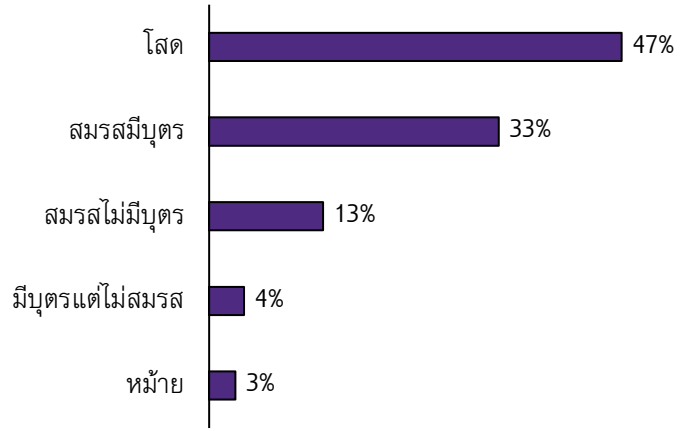
ช่วงอายุ



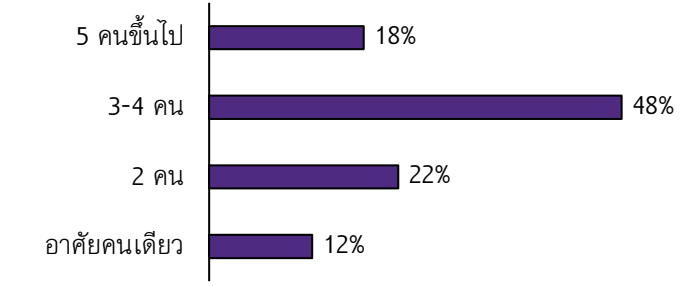
ภูมิภาคที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน



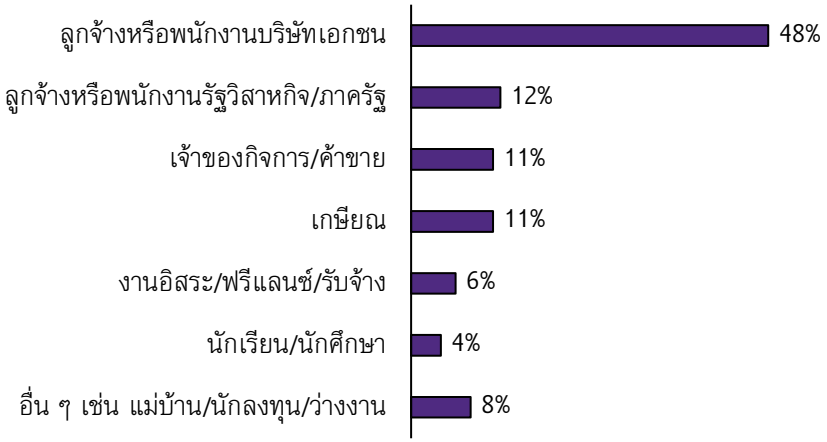
สถานภาพ



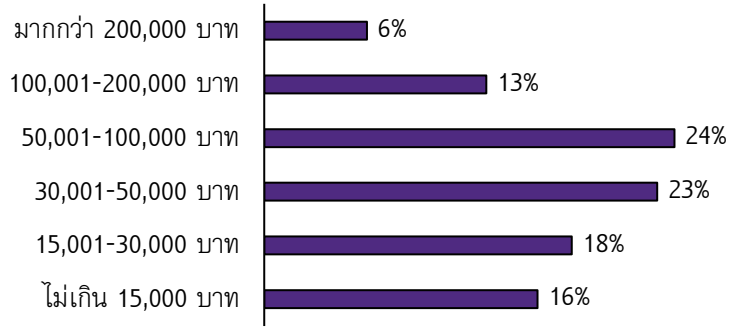
ขนาดครอบครัว



อาชีพปัจจุบัน



รายได้ของท่านเฉลี่ยต่อเดือน



หน่วย : สัดส่วนของผู้ตอบ, %

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

Key summary

กำลังซื้อที่อยู่อาศัยปี 2024 ยังฟื้นตัวได้ไม่มากนักจากปีก่อนหน้า โดยกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน จะยังคงเป็นกำลังซื้อกลุ่มสำคัญที่ช่วยประคองตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2024 ทั้งนี้ความต้องการซื้อส่วนใหญ่ยังอยู่ในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า ที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่คาดหวังว่าสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อจะฟื้นตัวมากขึ้น รวมถึงมีความพร้อมทางการเงินมากกว่าในปัจจุบัน

ความคุ้มค่าของราคา/ราคาที่เข้าถึงได้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ส่วนทำเลที่ทั้งสะดวกต่อการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกสำคัญมากขึ้น โดยกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง และต้องการรักษาสมดุลกับความเพียงพอของพื้นที่ใช้สอยควบคู่ไปด้วย

มาตรการภาครัฐยังเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยมาตรการด้านดอกเบี้ยจะกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยได้มากที่สุด สำหรับมาตรการอื่น ๆ รองลงมา เช่น การลดหย่อนภาษี รวมถึงการผ่อนคลาย LTV ที่จะช่วยให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 กู้ได้ 100%

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละกลุ่ม

สัดส่วนผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ภายใน 3-5 ปีข้างหน้า

(ปี 2023)	(ปี 2024)
10%	30%

สัดส่วนผู้ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย หรืออาจมีแผนหลังจาก 5 ข้างหน้า

(ปี 2023)	(ปี 2024)
50%	44%

ผู้มีแผนซื้อภายใน 1-2 ปีข้างหน้า	ผู้มีแผนซื้อภายใน 3-5 ปีข้างหน้า
55%	56%
มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน	มีรายได้ไม่เกิน 50,000 บาท/เดือน

สาเหตุที่ยังไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัย ในช่วง 5 ปีข้างหน้า

เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว	รายได้ หรือภาระค่าใช้จ่ายไม่เอื้ออำนวย
63%	23%

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด

ความคุ้มค่าของราคา/ราคาที่เข้าถึงได้	ทำเลสะดวกต่อการเดินทาง	ทำเลใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างตลาด โรงพยาบาล	พื้นที่ใช้สอยที่เพียงพอ
40%	26%	18%	16%

มาตรการที่ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนมากที่สุด

อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3	อันดับ 4
สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ	ลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	ปรับลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป	ผ่อนคลายอัตราส่วนสินเชื่อต่อราคาที่อยู่อาศัย (LTV)

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

Key summary

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยว ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านขนาดพื้นที่เป็นหลัก ทั้งพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน และขนาดพื้นที่ที่ดิน รวมถึงยินดีจ่ายเงินเพิ่ม โดยเฉพาะด้านการ Customization และความ Uniqueness ของที่อยู่อาศัย รวมถึงติดตั้งเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวก และประหยัดพลังงาน

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝด ยินดีจ่ายเงินเพิ่ม เพื่อซื้อบ้านแฝดที่เชื่อมกันด้วยคานใต้ดิน เพื่อความเป็นส่วนตัวใกล้เคียงบ้านเดี่ยว เนื่องจากส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยวตั้งแต่แรก แต่ไม่สามารถสู้ราคาบ้านเดี่ยวใหม่ในทำเลที่ต้องการได้

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์มากที่สุด รองลงมาคือปัจจัยด้านความสะดวกในการเดินทาง เช่น ใกล้ทางด่วน รถไฟฟ้า ซึ่งส่วนหนึ่งยังลังเลใจระหว่างการซื้อทาวน์เฮาส์ กับคอนโด

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อคอนโด ส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป เพื่อตอบโจทย์ความสะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน หรือไปส่งลูกยังโรงเรียน โดยส่วนใหญ่สนใจคอนโด High-rise เป็นโครงการ Ready to move แบบห้อง 1 Bedroom plus และ 2 Bedrooms

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละกลุ่ม

ประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้วางแผนจะซื้อให้ความสนใจมากที่สุด

บ้านเดี่ยว	คอนโด	ทาวน์เฮาส์	บ้านแฝด
67%	15%	8%	6%

แต่ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณไว้ไม่เกิน 5 ล้านบาท
ทำให้ต้องหันไปพิจารณาคอนโด หรือทาวน์เฮาส์ แทนบ้านเดี่ยว

สัดส่วนผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท

(ปี 2023)	(ปี 2024)
82%	63%

สัดส่วนผู้วางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ราคา 5.1-10 ล้านบาท

(ปี 2023)	(ปี 2024)
15%	22%

กลุ่มผู้มีแผนจะซื้อ**บ้านเดี่ยว** ที่ให้ความสำคัญกับขนาดพื้นที่ใช้สอยมากกว่าขนาดที่ดินคือ

Gen Y และ Z

สัดส่วนของผู้มีแผนจะซื้อ**บ้านแฝด** ที่เดิมสนใจจะซื้อบ้านเดี่ยว

83%

กลุ่มผู้มีแผนจะซื้อ**ทาวน์เฮาส์** ให้ความสำคัญกับคุณภาพวัสดุอุปกรณ์มากที่สุดคือ

Gen X

ปัจจัยที่กลุ่มผู้มีแผนจะซื้อ**คอนโด** ยินดีจะจ่ายเงินเพิ่มจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิมมากที่สุดคือ

การ Customization

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

Key summary

ทำเลที่ใกล้รถไฟฟ้ายังคงส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโด และทาวน์เฮาส์ค่อนข้างมาก โดยเฉพาะทำเลใกล้รถไฟฟ้าสายหลัก อย่างสายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน ส่วนกลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มองหาบ้านในทำเลฝั่งตะวันออกของกรุงเทพฯ เช่น บางนา ประเวศ และฝั่งตะวันตกของกรุงเทพฯ โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี

ตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ยังฟื้นตัวได้ไม่มาก จากแรงกดดันด้านกำลังซื้อ และมาตรการ LTV โดยส่วนใหญ่เป็นการลงทุนคอนโดทำเลกรุงเทพฯ โดยให้ความสำคัญกับทำเลที่เดินทางสะดวก และใกล้เส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ โดยกลุ่มราคา 3-10 ล้านบาท มีสัดส่วนของกลุ่มที่สนใจลงทุนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยที่ต้องการอยู่ใกล้ที่ทำงาน และสถานศึกษา มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากจากปีก่อนหน้า สะท้อนว่าปัจจัยด้านทำเลมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ขณะที่กลุ่มผู้เช่าที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 3 หมื่นบาท

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละกลุ่ม

สัดส่วนของผู้สนใจบ้านเดี่ยวใกล้เมืองที่ขนาดเล็กมากกว่าบ้านเดี่ยวไกลเมืองที่ขนาดใหญ่กว่า

64%

สัดส่วนของผู้มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ ในทำเลใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า

70%

สัดส่วนของผู้มีแผนจะซื้อคอนโด ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียว สายสีน้ำเงิน และสายสีเขียวส่วนต่อขยาย

49%

สัดส่วนผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนยังใกล้เคียงกับการสำรวจในปีก่อนหน้า

11% (ปี 2023) **15%** (ปี 2024)

สัดส่วนผู้ที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนในพื้นที่กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

64% (กรุงเทพฯ) **36%** (ต่างจังหวัด)

สัดส่วนผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า แต่ละระดับราคา

1-3 ล้านบาท	3.1-5 ล้านบาท	5.1-10 ล้านบาท
48%	**33%**	**14%**

สัดส่วนผู้วางแผนจะเช่าระยะสั้นไม่เกิน 2 ปี

29% (ปี 2023) **42%** (ปี 2024)

สัดส่วนของกลุ่มผู้เช่า ที่จ่ายอยู่หรือวางแผนจะจ่ายค่าเช่า ไม่เกิน 10,000 บาท/เดือน

76%

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

Key summary

ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอยู่ในระดับสูง จากข้อได้เปรียบด้านราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง รวมถึงในบางทำเลไม่สามารถหาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งได้แล้ว ทั้งนี้ส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 10 ปี โดยสภาพที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบมือสอง ขณะที่ทำเลเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อคอนโดมือสอง

ความสนใจที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ยังเป็นเชียงใหม่ ชลบุรี และนครราชสีมา โดยส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 สำหรับตากอากาศ และพักผ่อนยามเกษียณ ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบยังสูงกว่าคอนโด อย่างไรก็ตาม ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) และชลบุรี เป็นจังหวัดที่คอนโดตากอากาศยังได้รับความนิยมสูง

เทรนด์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยยินดีจ่ายเงินเพิ่ม สำหรับเทคโนโลยีช่วยประหยัดพลังงาน และช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต** เช่น EV charger, Solar roof, Smart home
- **กลุ่ม Gen Z สนใจซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ** และมีสัดส่วนของกลุ่มที่ยินดีจ่ายเงินซื้อที่อยู่อาศัยสูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ
- **กลุ่มที่สนใจคอนโด Pet-friendly ส่วนใหญ่ต้องการให้แบ่งพื้นที่** สำหรับผู้ที่เลี้ยงสัตว์และไม่เลี้ยงสัตว์ออกจากกัน
- **รูปแบบการเช่าที่อยู่อาศัยแบบ Subscription model* ได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัย** ผู้ประกอบการอาจนำเสนอสู่ตลาด เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละกลุ่ม

สัดส่วนความต้องการที่อยู่อาศัย จากกลุ่มที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนั้น

ภูเก็ต	นครราชสีมา	เชียงใหม่	ชลบุรี
86%	75%	71%	64%

สัดส่วนของผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยที่สนใจที่อยู่อาศัยมือสอง

62-70%

โดยทาวน์เฮาส์มือสองได้รับความสนใจสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเล็กน้อย

สัดส่วนของผู้สนใจซื้อโครงการคอนโด Pet-friendly แบบมีการแบ่งสัดส่วนพื้นที่หรืออาคารสำหรับผู้ที่เลี้ยงสัตว์และผู้ที่ไม่เลี้ยงสัตว์ออกจากกัน

33%

สัดส่วนกลุ่มที่ยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับเทคโนโลยีช่วยประหยัดพลังงาน

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยว	ผู้ซื้อบ้านแฝด	ผู้ซื้อทาวน์เฮาส์
5-10% ของงบเดิม	ไม่เกิน 5% ของงบเดิม	ไม่เกิน 5% ของงบเดิม

สัดส่วนกลุ่มที่ยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับโครงการที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG

ยินดีจ่ายเงินเพิ่มขึ้น 1-5%	ยินดีจ่ายเงินเพิ่มขึ้น 6-10%
70%	22% ซึ่งส่วนใหญ่คือ Gen Z

หมายเหตุ : * ยกตัวอย่างเช่น แพ็กเกจที่นำเสนอทางเลือกในการเช่าที่อยู่อาศัย โดยมีประเภทที่อยู่อาศัยหลากหลายทำเลรวมถึงมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยและระยะเวลาเช่า

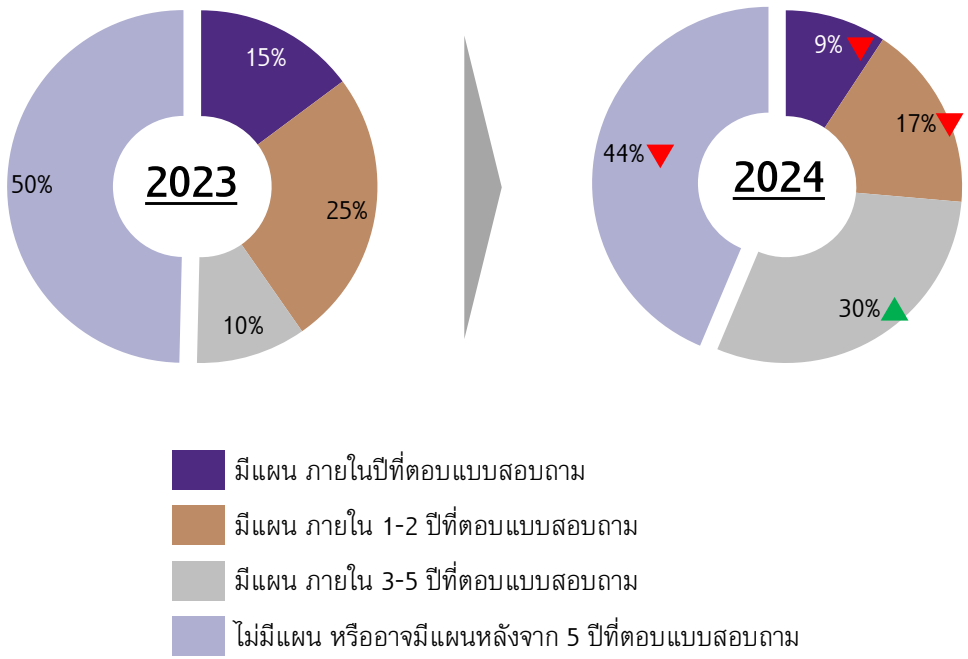
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กำลังซื้อที่อยู่อาศัยปี 2024 ฟื้นตัวแล้วหรือยัง?

กำลังซื้อที่อยู่อาศัยปี 2024 ยังฟื้นตัวได้ไม่มากนักจากปีก่อนหน้า โดยความต้องการซื้อส่วนใหญ่ยังอยู่ในระยะปานกลาง 3-5 ปีข้างหน้า ที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่คาดหวังว่าสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อจะฟื้นตัวมากขึ้น

ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ปี 2024

- สัดส่วนผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะสั้น ภายในช่วงไม่เกิน 2 ปี ลดลงกว่าผลสำรวจเมื่อปีก่อนหน้า
- ขณะที่ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3-5 ปีข้างหน้า มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และคิดเป็นสัดส่วนมากที่สุดของผู้ที่มีแผนจะซื้อ
- สัดส่วนผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า ยังอยู่ในระดับสูงต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า

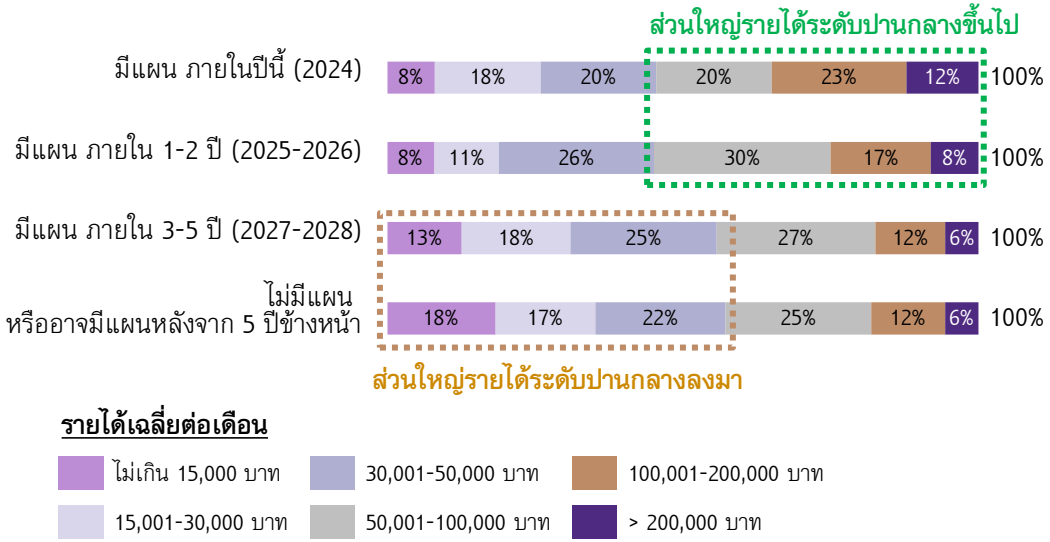
การชะลอแผนการซื้อที่อยู่อาศัยออกไปในระยะมากกว่า 2 ปีข้างหน้า สะท้อนถึงกำลังซื้อที่อยู่อาศัยปี 2024 ที่ยังซบเซา โดยความต้องการซื้อส่วนใหญ่ยังอยู่ในระยะปานกลางในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า ที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่คาดหวังว่าสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อจะฟื้นตัวมากขึ้น รวมถึงมีความพร้อมทางการเงินมากกว่าในปัจจุบัน

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน จะยังคงเป็นกำลังซื้อกลุ่มสำคัญที่ช่วยประคองตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2024 และในระยะ 2 ปีข้างหน้า โดยเป็นกลุ่ม Real demand เป็นหลัก

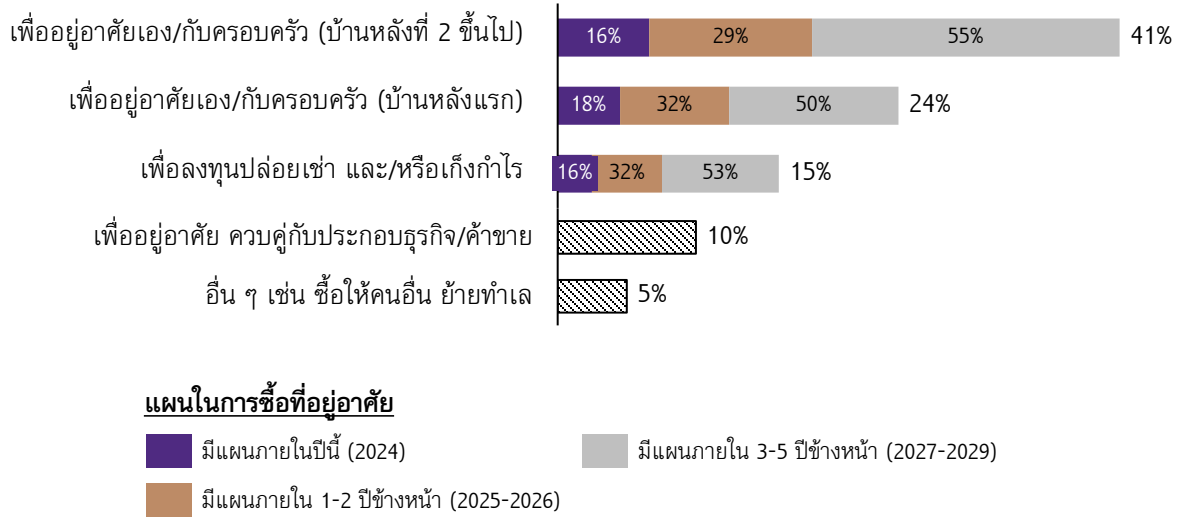
ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้าหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



เหตุผลหลักในการซื้อที่อยู่อาศัยของท่าน

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บนที่มีแนวโน้มฟื้นตัวได้มากขึ้น จะยังคงเป็นกำลังซื้อกลุ่มสำคัญที่ช่วยประคองตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2024 และในระยะ 2 ปีข้างหน้า โดยเป็นกลุ่ม Real demand เป็นหลัก

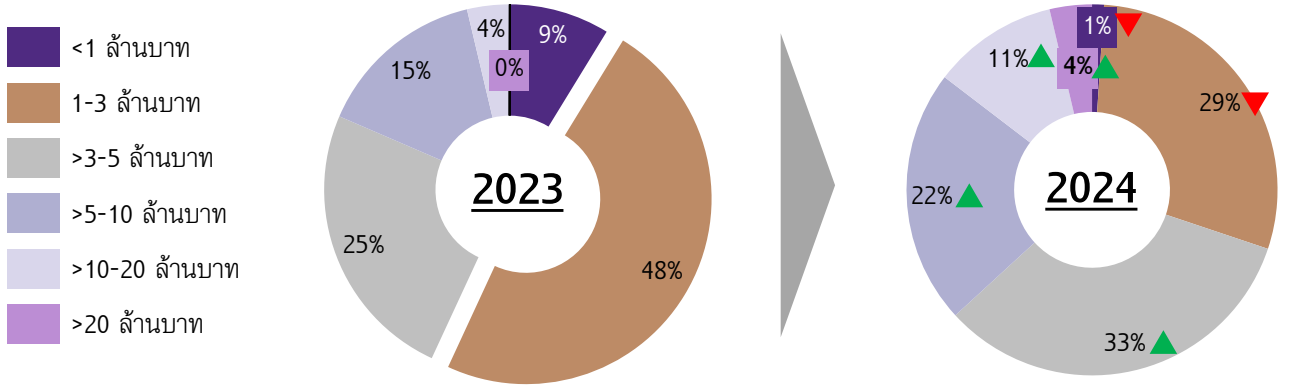
- การซื้อเพื่ออยู่อาศัยเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไปส่วนใหญ่มาจากกลุ่ม Gen X ที่เริ่มมองหาที่อยู่อาศัยยามเกษียณ และ Gen Y ที่มองหาบ้านหลังที่ 2 ที่สะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน หรือไปส่งลูกยังโรงเรียนมากขึ้น และอาจรวมถึงกลุ่มที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานในเมือง
- สัดส่วนการซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่า และ/หรือเก็งกำไร เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า ซึ่งอยู่ที่ 11%

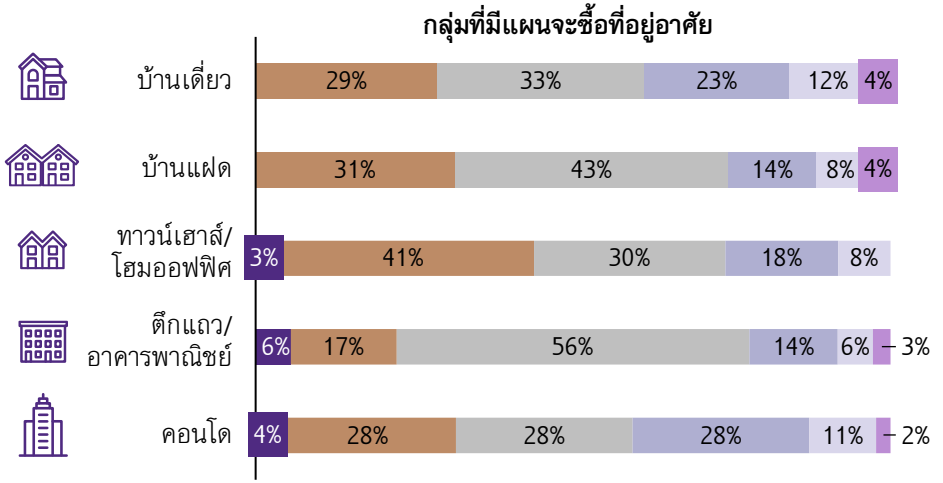
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

สัดส่วนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคา 3 ล้านบาทขึ้นไปเพิ่มขึ้น สอดคล้องตามการฟื้นตัวของกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน ขณะที่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทลดลง กดดันตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม

ท่านวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาเท่าใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย





<u>ปี 2024</u> : การฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยยังต้องพึ่งพากำลังซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มนี้มีสัดส่วนราว 1 ใน 3 ของตลาด ดังนั้น ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่ลดลง ยังคงกดดันตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม

- สัดส่วนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคา 3 ล้านบาทขึ้นไปเพิ่มขึ้น สอดคล้องตามการฟื้นตัวของกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน
- อย่างไรก็ตาม สัดส่วนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทลดลง สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ที่ยังต้องเผชิญแรงกดดันทางเศรษฐกิจ และอุปสรรคการเข้าถึงสินเชื่อ จนทำให้ความต้องการซื้อในตลาดดังกล่าวลดลง

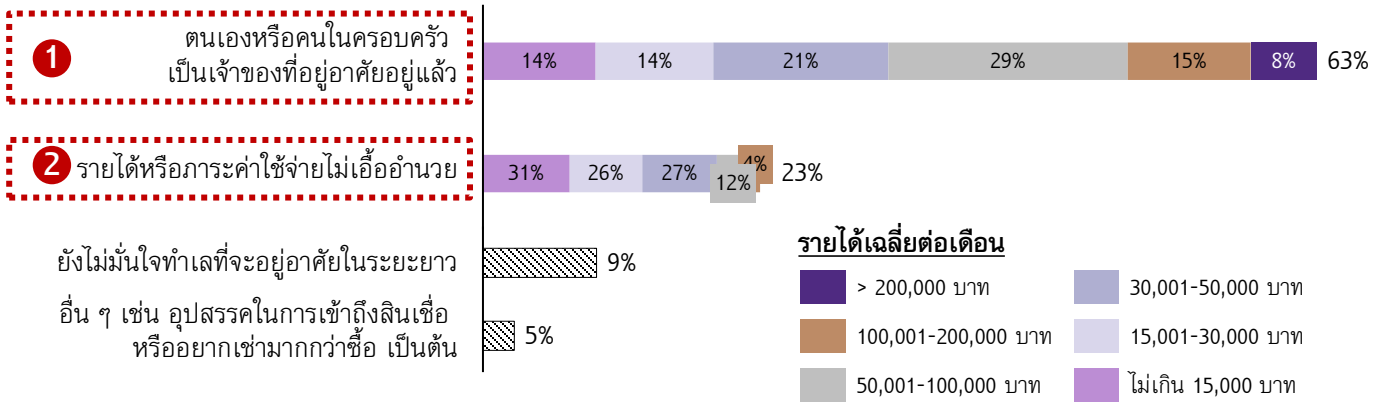
- **กลุ่ม Gen Y ให้ความสนใจที่อยู่อาศัยราคา 3-5 ล้านบาทมากที่สุด** ทั้งแนวราบ และคอนโด ดังนั้น การพัฒนาโครงการราคาดังกล่าว โดยคำนึงถึงพฤติกรรม และความต้องการของกลุ่ม Gen Y เช่น ไลฟ์สไตล์ รูปแบบการเดินทาง สิ่งอำนวยความสะดวก จะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
- **ความสนใจคอนโดกระจายตัวไปในหลากหลายระดับราคา**มากกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมา หรือเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว รวมถึงกลุ่มที่รายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายไม่เอื้ออำนวย ซึ่งส่วนใหญ่ต้องใช้เวลาค่อนข้างนานกว่าที่จะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้

สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านยังไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย

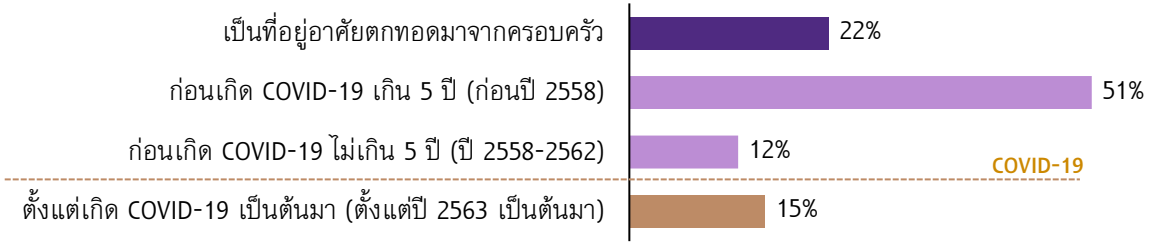


กลุ่มที่ยังไม่มีแผนจะซื้อในช่วง 5 ปีข้างหน้า : ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือคนในครอบครัวเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่น้อยลง

- กลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง มองว่ารายได้ในปัจจุบันไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ได้ จึงเลือกที่จะปรับตัว และอยู่อาศัยกับครอบครัว
- กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ไม่เกิน 50,000 บาท/เดือน ยังกังวลเกี่ยวกับรายได้หรือภาระค่าใช้จ่าย และส่วนใหญ่มองว่าต้องใช้เวลานานกว่า 5 ปี กว่าสถานการณ์จะคลี่คลาย สะท้อนการฟื้นตัวได้ช้าของกำลังซื้อในกลุ่มนี้

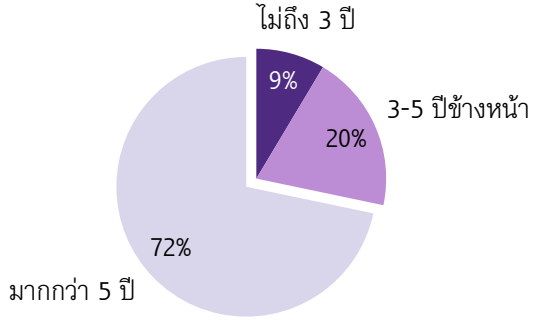
1 ท่านซื้อที่อยู่อาศัยปัจจุบันตั้งแต่เมื่อใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



2 ท่านคิดว่าใช้เวลานานเท่าใด ที่สถานการณ์ด้านรายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายจะคลี่คลายมากขึ้น จนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

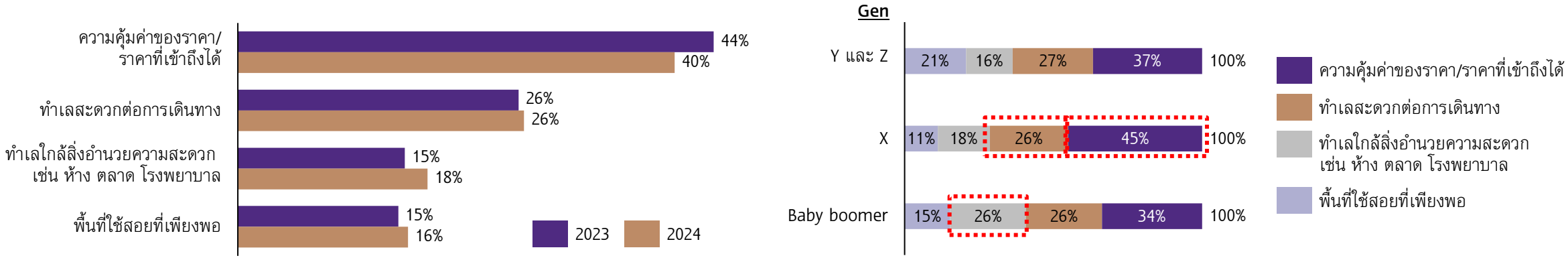


ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

ปัจจัยด้านความคุ้มค่า/ราคาที่เข้าถึงได้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ส่วนปัจจัยด้านทำเล ทั้งที่สะดวกต่อการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกยังคงมีความสำคัญ

ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของท่านมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



<u>ปี 2024</u> : กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความคุ้มค่าของราคา/ราคาที่เข้าถึงได้ แม้สัดส่วนจะลดลงจากปี 2023 ขณะที่ปัจจัยด้านทำเลมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งมีความสำคัญต่อทุก ๆ Gen โดยคิดเป็นสัดส่วนราว 1 ใน 4 ของทุก ๆ Gen

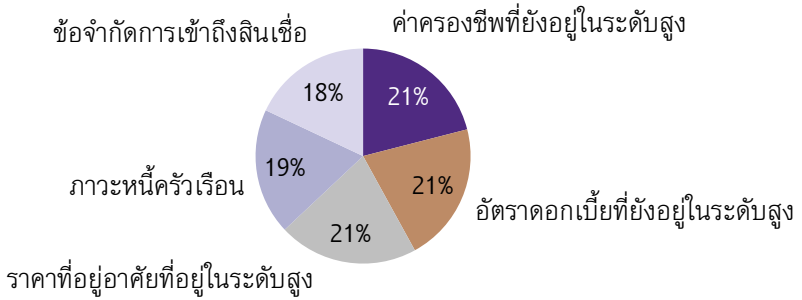
- กลุ่ม Gen Y และ Gen Z ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลสะดวกต่อการเดินทางในสัดส่วนที่สูงกว่า Gen อื่นเล็กน้อย ตามพฤติกรรมที่เน้นความสะดวก และรวดเร็ว แต่ในขณะเดียวกัน ก็ยังต้องการรักษาสมดุลกับด้านความพอเพียงของพื้นที่ใช้สอยมากกว่า Gen อื่น ๆ ด้วย
- กลุ่ม Gen X ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความคุ้มค่าของราคาในสัดส่วนที่สูงกว่า Gen อื่น ๆ โดยไม่ได้หมายถึงเฉพาะที่อยู่อาศัยราคาต่ำเท่านั้น แต่ยังหมายถึงราคาที่มีความคุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยและบริการที่จะได้รับ แม้เป็นที่อยู่อาศัยราคาสูง เนื่องจากกลุ่ม Gen X ส่วนใหญ่มีความมั่นคงทางรายได้ และมีความมั่งคั่งในระดับหนึ่งแล้ว
- กลุ่ม Baby boomer ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้าง ตลาด โรงพยาบาล ในสัดส่วนที่สูงกว่า Gen อื่น ๆ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

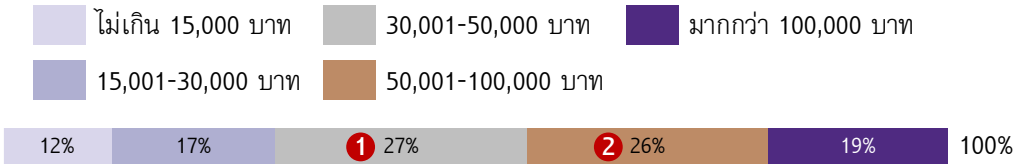
ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจส่งผลให้การซื้อที่อยู่อาศัยชะลอตัว รวมถึงยังส่งผลให้กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยพิจารณาปรับลดงบประมาณในการซื้อลง โดยมาตรการภาครัฐยังเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจใดที่ส่งผลให้ท่านพิจารณาลดงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

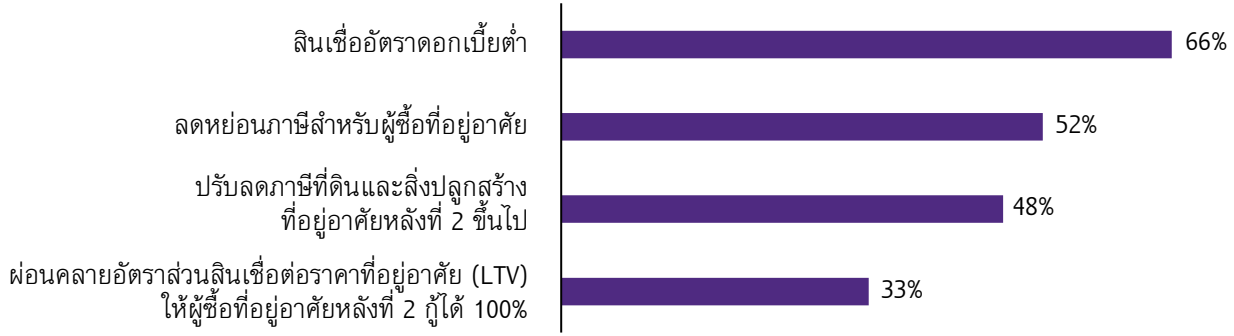


รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



มาตรการที่ท่านต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ผู้มีรายได้ระดับปานกลาง แม้สามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ แต่ยังต้องลดงบประมาณในการซื้อลง

ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจส่งผลให้กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางตั้งแต่ 30,000 ถึง 100,000 บาทต่อเดือน ที่แม้มีความสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ แต่ยังต้องพิจารณาลดงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยลง สะท้อนทิศทางการฟื้นตัวในกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลางที่แม้จะมีสัญญาณการฟื้นตัวมากขึ้นจากปีก่อนหน้า แต่ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจยังคงกดดันให้การฟื้นตัวเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป

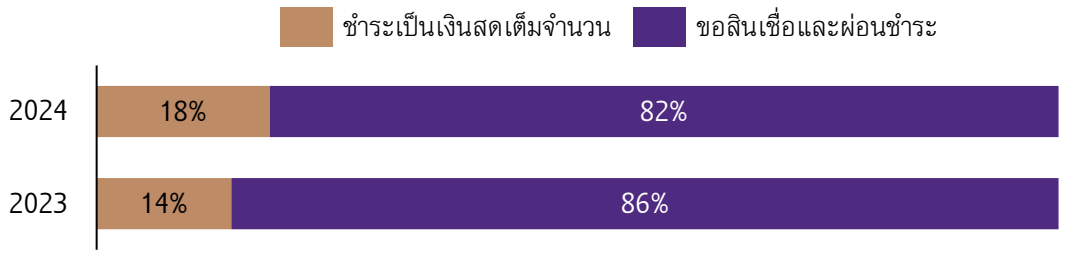
- **มาตรการด้านดอกเบี้ยจะกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยได้มากที่สุด** ทั้งสินเชื่อที่อยู่อาศัยดอกเบี้ยต่ำ ที่ครอบคลุมการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นในปัจจุบัน รวมถึงการตรึงอัตราดอกเบี้ย เพื่อให้มีโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น
- **สำหรับมาตรการอื่น ๆ ที่จะกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยรองลงมา เช่น การลดหย่อนภาษี รวมถึงผ่อนคลาย LTV ที่จะช่วยให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 กู้ได้ 100%** ซึ่งประกอบด้วยผู้ซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่า และ/หรือเก็งกำไร รวมถึงผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไปเพื่ออยู่อาศัยเอง/กับครอบครัว ทั้งที่เริ่มมองหาที่อยู่อาศัยยามเกษียณ สะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน หรือไปโรงเรียนมากขึ้น และอาจรวมถึงกลุ่มที่ต้องการย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานในเมือง ซึ่งจากผลสำรวจมีสัดส่วนสูงถึง 41%

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

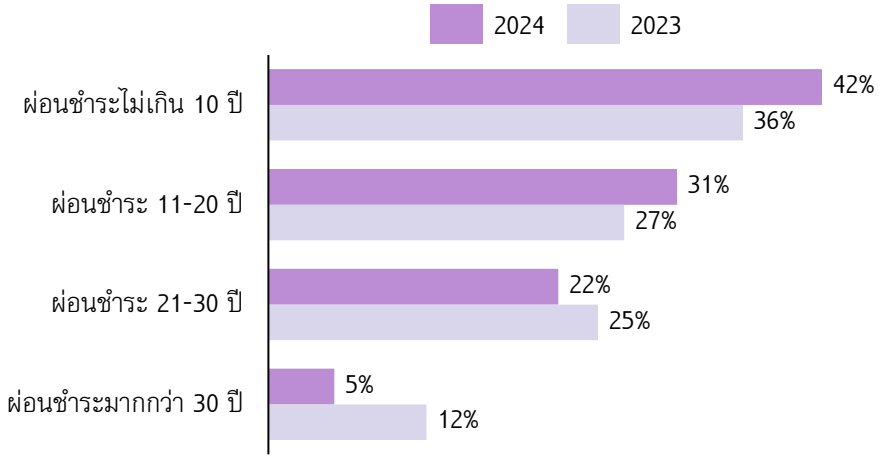
กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังวางแผนชำระค่าที่อยู่อาศัยด้วยการขอสินเชื่อและผ่อนชำระ โดยกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ส่วนใหญ่ยังต้องการสินเชื่อที่ผ่อนชำระในระยะยาว

ท่านวางแผนจะชำระค่าที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออย่างไร

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย

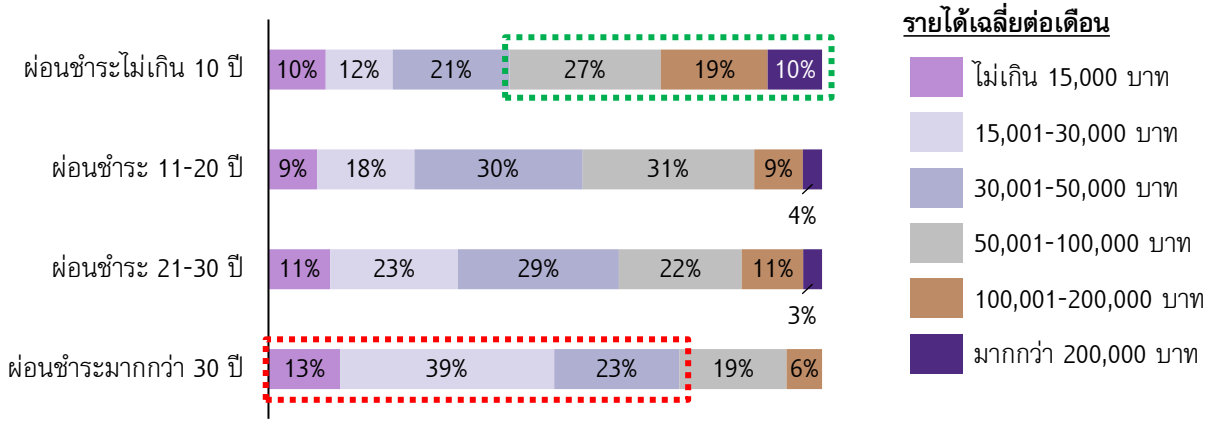


กลุ่มที่ขอสินเชื่อและผ่อนชำระ



ปี 2024

- **กลุ่มที่ต้องการขอสินเชื่อและผ่อนชำระส่วนใหญ่ 42% ต้องการผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี** ในจำนวนนี้ สัดส่วน 56% เป็นผู้มีรายได้มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน (จากปีก่อนหน้าอยู่ที่ 71%)
- **กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมาส่วนใหญ่ยังต้องการสินเชื่อที่ผ่อนชำระระยะยาว** โดยผู้ที่ขอสินเชื่อและผ่อนชำระนานกว่า 30 ปี มีสัดส่วนผู้มีรายได้ไม่เกิน 50,000 บาทต่อเดือนถึง 75% (จากปีก่อนหน้าอยู่ที่ 56%)
- สัดส่วนกลุ่มที่จะชำระค่าที่อยู่อาศัยเป็นเงินสดเต็มจำนวนเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า



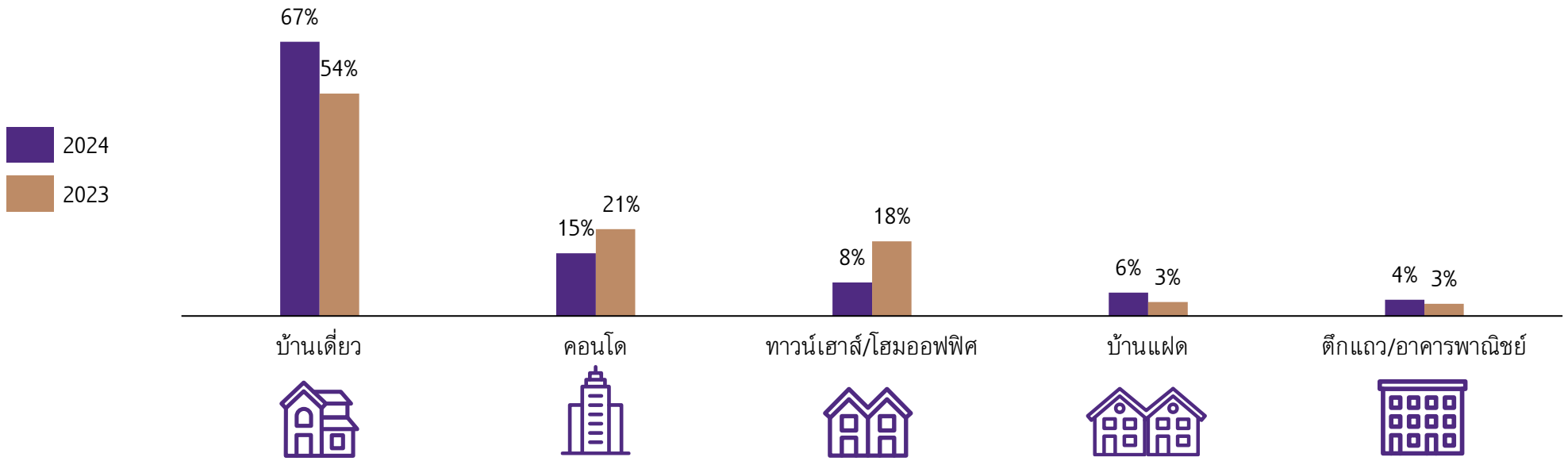
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

เจาะลึกความต้องการซื้อ
ที่อยู่อาศัยรายประเภท

บ้านเดี่ยวยังคงได้รับความสนใจมากที่สุด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยส่วนหนึ่งมาจากกำลังซื้อกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง-บนที่ฟื้นตัวได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ด้วยปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ยังกดดัน ประกอบกับราคาที่ปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ผู้สนใจบ้านเดี่ยวอีกส่วนหนึ่งต้องหันไปพิจารณาที่อยู่อาศัยประเภทอื่นแทน

ท่านสนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



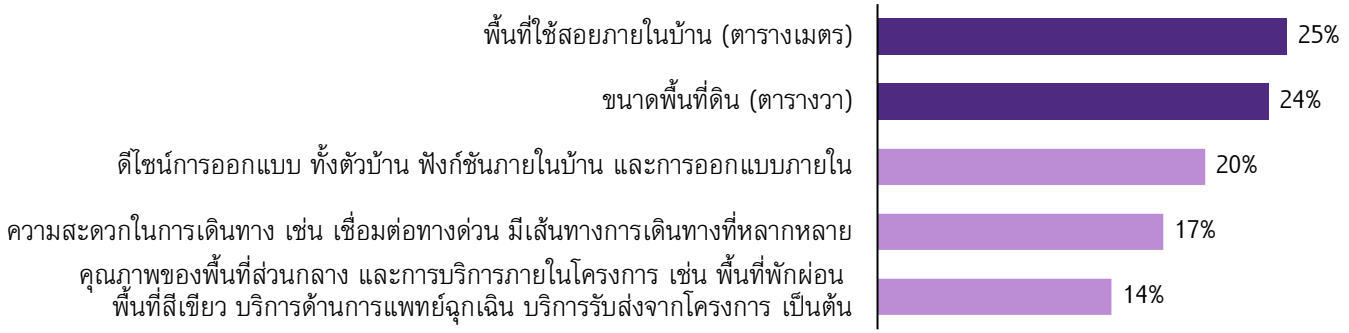
- **บ้านเดี่ยวยังคงเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสนใจมากที่สุด** และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากความต้องการซื้อของกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง-บนที่ฟื้นตัวได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้สนใจบ้านเดี่ยวอีกส่วนหนึ่งที่เป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจมากกว่า ยังมีงบประมาณที่จำกัด ประกอบกับราคาบ้านเดี่ยวที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ส่วนใหญ่ยังคงต้องหันไปพิจารณาที่อยู่อาศัยประเภทอื่นที่มีราคาต่ำกว่าแทน
- **สัดส่วนผู้ที่สนใจทาวน์เฮาส์ลดลงจากปีก่อนหน้าค่อนข้างมาก และยังคงต่ำกว่าคอนโด** สะท้อนปัญหาความนิยมทาวน์เฮาส์ที่ยังอยู่ในช่วงขาลง และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากคอนโดในระดับราคาเดียวกัน โดยพบว่า กลุ่ม Baby boomer นิยมซื้อคอนโดเพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตในกรณีที่ไม่ได้อยู่อาศัยกับลูกหลาน หรือซื้อบ้านเดี่ยวเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 รองรับการพักผ่อนหลังเกษียณ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญกับขนาดพื้นที่เป็นหลัก และยินดีจ่ายเงินเพิ่มในอัตราที่มากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น โดยเฉพาะเพื่อการ Customization และความ Uniqueness ของที่อยู่อาศัย

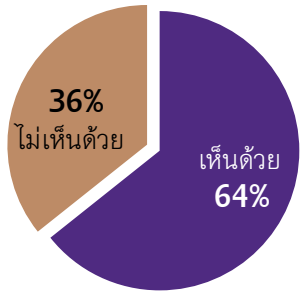
ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยว



ในกลุ่มบ้านเดี่ยวที่ระดับราคาเดียวกัน ท่านสนใจบ้านใกล้เมืองที่มีขนาดพื้นที่บ้านและพื้นที่ใช้สอยเล็กกว่า มากกว่าบ้านที่อยู่ห่างไกลเมืองออกไปแต่มีขนาดพื้นที่บ้านและพื้นที่ใช้สอยมากกว่า

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยว



มุมมองต่อปัจจัยที่มีผลในการซื้อบ้านเดี่ยว และความสามารถในการจ่ายเงินเพิ่มจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยว

	ยินดีจ่ายเพิ่ม ได้ 5-10%	ยินดีจ่ายเพิ่ม ไม่เกิน 5%	สนใจ แต่ไม่ยินดีจ่ายเพิ่ม
สามารถปรับแต่งฟังก์ชันการใช้ประโยชน์ภายในบ้านได้ (Customization)	36%	32%	13%
การออกแบบอย่างมีเอกลักษณ์แตกต่างจากที่อยู่อาศัยทั่วไป (Uniqueness)	34%	27%	14%
มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยประหยัดพลังงาน เช่น EV charger, Solar roof	32%	31%	12%
มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต เช่น Smart home	30%	29%	12%
มีบริการเสริมอื่น ๆ เพิ่มเติม เช่น Wellness บริการด้านการแพทย์ฉุกเฉิน	20%	27%	18%

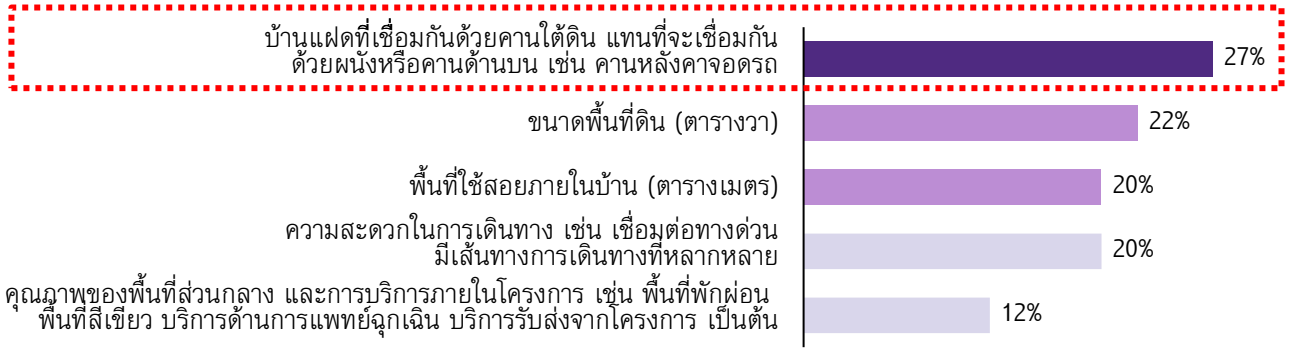
- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่ คือกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านขนาดพื้นที่เป็นหลัก** ทั้งพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน และขนาดที่ดิน โดยกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ค่อนข้างให้ความสำคัญกับขนาดพื้นที่ใช้สอย มากกว่าขนาดที่ดิน
- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่ ก็ยังต้องการอยู่อาศัยในทำเลใกล้เมืองมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้** โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่ต้องการความสะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน ไปส่งลูกยังโรงเรียน หรือไปเรียน
- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่ยินดีจ่ายเงินซื้อบ้านเพิ่ม 5-10% จากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม** ซึ่งเป็นอัตราที่มากกว่ากลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น โดยเฉพาะในด้านการ Customization และความ Uniqueness ของที่อยู่อาศัย รวมถึงติดตั้งเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวก และประหยัดพลังงาน

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝดยินดีจ่ายเงินเพิ่ม เพื่อซื้อบ้านแฝดที่เชื่อมกันด้วยคานใต้ดิน เพื่อความเป็นส่วนตัวใกล้เคียงบ้านเดี่ยว เนื่องจากส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยวตั้งแต่แรก แต่ไม่สามารถสู้ราคาบ้านเดี่ยวใหม่ในทำเลที่ต้องการได้

ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านแฝดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝด



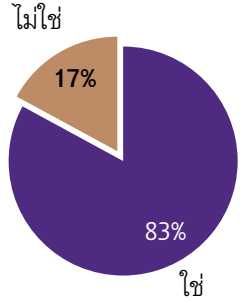
มุมมองต่อปัจจัยที่มีผลในการซื้อบ้านแฝด และความสามารถในการจ่ายเงินเพิ่มจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝด

	ยินดีจ่ายเพิ่ม ได้ 5-10%	ยินดีจ่ายเพิ่ม ไม่เกิน 5%	สนใจ แต่ไม่ยินดีจ่ายเพิ่ม
บ้านแฝดที่เชื่อมกันด้วยคานใต้ดิน แทนที่จะเชื่อมกันด้วยผนัง หรือคานด้านบน เช่น คานหลังคาจอดรถ	34%	24%	15%
มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต เช่น Smart home	32%	24%	10%
มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยประหยัดพลังงาน เช่น EV charger, Solar roof	32%	34%	15%
สามารถปรับแต่งฟังก์ชันการใช้ประโยชน์ภายในบ้านได้ (Customization)	19%	34%	19%
มีบริการเสริมอื่น ๆ เพิ่มเติม เช่น Wellness บริการด้านการแพทย์ฉุกเฉิน	12%	17%	32%

เดิมท่านสนใจจะซื้อบ้านเดี่ยวแต่ด้วยเหตุผลบางประการทำให้ท่านหันมาสนใจจะซื้อบ้านแฝดแทน ใช่หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝด



ใช่

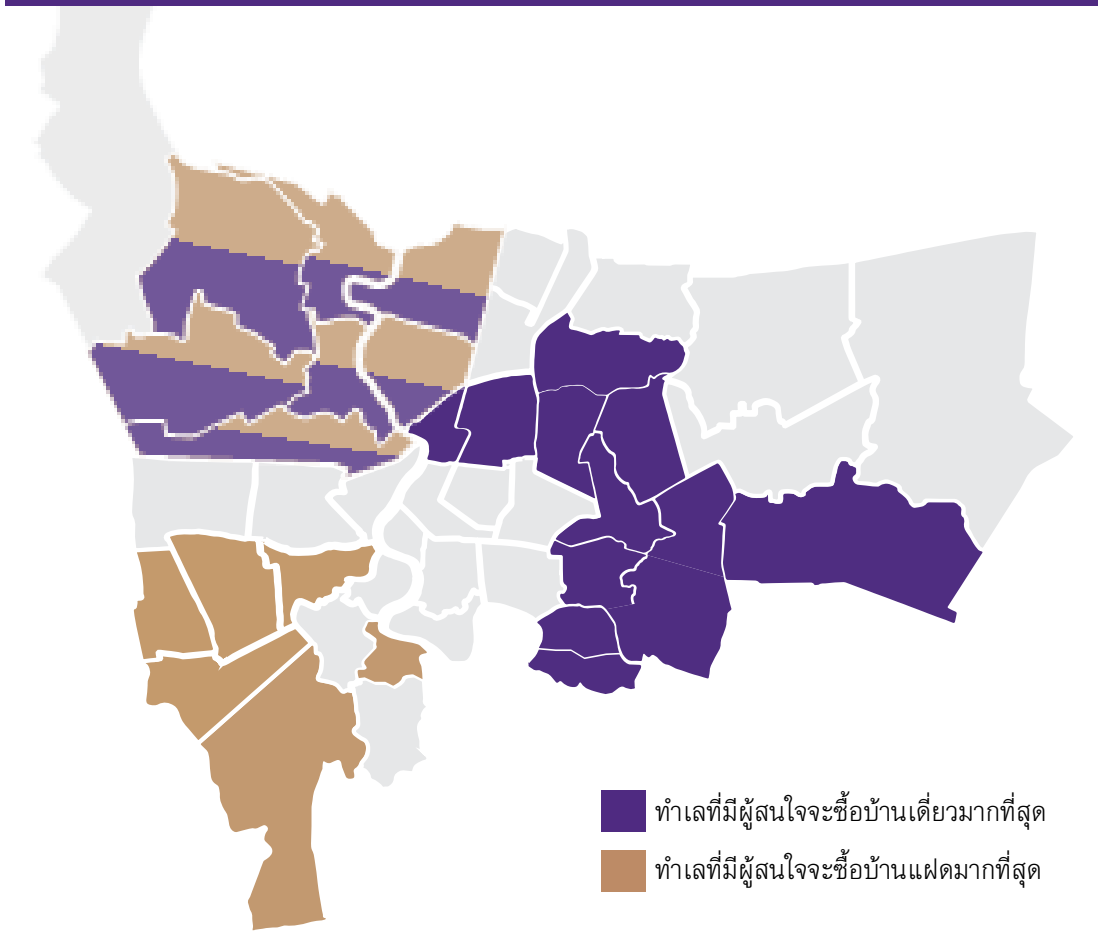
1. [51%] เพราะไม่สามารถสู้ราคาบ้านเดี่ยวใหม่ในทำเลที่ต้องการได้
2. [20%] เพราะต้องลดงบประมาณจากผลกระทบทางเศรษฐกิจ
3. [12%] เพราะไม่สามารถหาบ้านเดี่ยวใหม่ในทำเลที่ต้องการได้

- **ปัจจัยด้านความเป็นส่วนตัวมีความสำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อบ้านแฝด** สะท้อนได้จากกลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝดส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ และยินดีจ่ายเงินซื้อบ้านเพิ่มไม่เกิน 10% จากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม เพื่อซื้อบ้านแฝดที่เชื่อมกันด้วยคานใต้ดิน โดยจะมองไม่เห็นส่วนที่เชื่อมต่อกัน เพื่อความเป็นส่วนตัวใกล้เคียงบ้านเดี่ยว มากกว่าแบบที่ใช้คานด้านบน หรือคานหลังคาจอดรถ รวมถึงแบบที่ใช้ผนังร่วมกัน ที่ทำให้ความเป็นส่วนตัวลดลง
- **ปัจจัยที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ ขนาดพื้นที่** เนื่องจากส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยวตั้งแต่แรก แต่ไม่สามารถสู้ราคาบ้านเดี่ยวใหม่ในทำเลที่ต้องการได้
- กลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านแฝดส่วนใหญ่มีความยินดีจ่ายเงินซื้อบ้านเพิ่มขึ้นจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม สำหรับการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยประหยัดพลังงาน และด้านการ Customization ในอัตราที่ต่ำกว่ากลุ่มที่มีแผนจะซื้อบ้านเดี่ยว จากข้อจำกัดด้านงบประมาณ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

ผู้มีแผนซื้อบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดส่วนใหญ่สนใจทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก โดยเฉพาะฝั่งตะวันออก อาทิ เขตบางนา เขตประเวศ และฝั่งตะวันตกในจังหวัดนนทบุรี

ทำเลในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่มีผู้สนใจจะซื้อบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมากที่สุด



ผู้สนใจซื้อบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดส่วนใหญ่สนใจทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก สาเหตุส่วนหนึ่งน่าจะมาจากการที่พื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอกโดยเฉพาะทางฝั่งตะวันออก อย่างเขตบางนา เขตประเวศ และฝั่งตะวันตกในจังหวัดนนทบุรี มีการพัฒนามากขึ้นจากการขยายเส้นทางรถไฟฟ้าที่ทำให้เดินทางเข้าเมืองได้สะดวก รวดเร็วมากขึ้น ประกอบกับพื้นที่ชั้นในและใกล้เมืองมีจำกัดทำให้ไม่สามารถพัฒนาโครงการแนวราบที่ใช้พื้นที่เยอะได้มากนัก อีกทั้ง ยังมีราคาที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทำเลที่มีผู้สนใจจะซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด ได้แก่

- อันดับ 1 : กรุงเทพฯ ชั้นนอก กลุ่มเขตกรุงเทพใต้ : พระโขนง สวนหลวง บางนา
- อันดับ 2 : นนทบุรีฝั่งใต้ อาทิ ราชพฤกษ์ บางกรวย บางใหญ่ บางบัวทอง
- อันดับ 3 : กรุงเทพฯ ชั้นนอก กลุ่มเขตตะวันออก : บางกะปิ บึงกุ่ม สะพานสูง ประเวศ ลาดกระบัง
- อันดับ 4 : นนทบุรีฝั่งเหนือ อาทิ เมืองนนทบุรี ปากเกร็ด แจ้งวัฒนะ ชัยพฤกษ์
- อันดับ 5 : กรุงเทพฯ ชั้นกลาง กลุ่มเขตกรุงเทพเหนือ : บางซื่อ บางเขน จตุจักร ลาดพร้าว

ทำเลที่มีผู้สนใจจะซื้อบ้านแฝดมากที่สุด ได้แก่

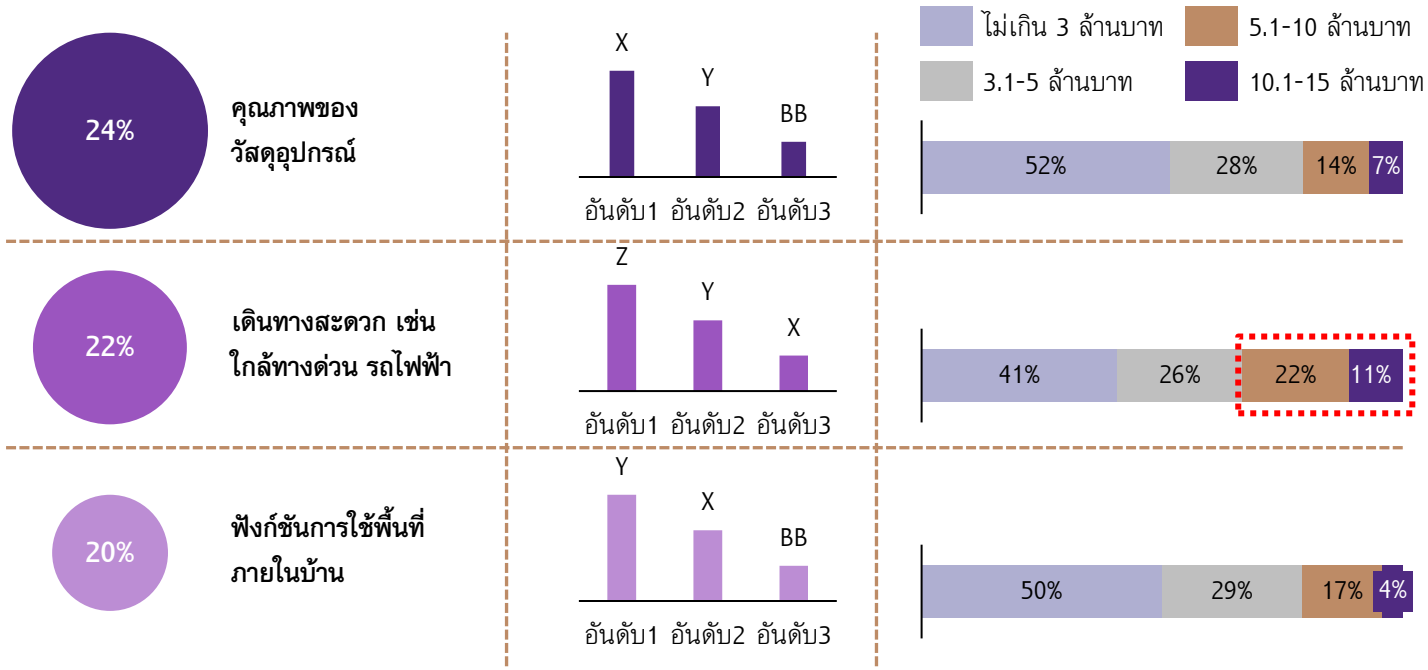
- อันดับ 1 : นนทบุรีฝั่งใต้ อาทิ ราชพฤกษ์ บางกรวย บางใหญ่ บางบัวทอง
- อันดับ 2 : นนทบุรีฝั่งเหนือ อาทิ เมืองนนทบุรี ปากเกร็ด แจ้งวัฒนะ ชัยพฤกษ์
- อันดับ 3 : กรุงเทพฯ ชั้นนอก กลุ่มเขตฝั่งธนใต้ : บางแค หนองแขม ภาษีเจริญ บางขุนเทียน บางบอน ราษฎร์บูรณะ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์มากที่สุด รองลงมาคือความสะดวกในการเดินทาง ซึ่งส่วนหนึ่งยังลังเลใจระหว่างการซื้อทาวน์เฮาส์ กับคอนโด

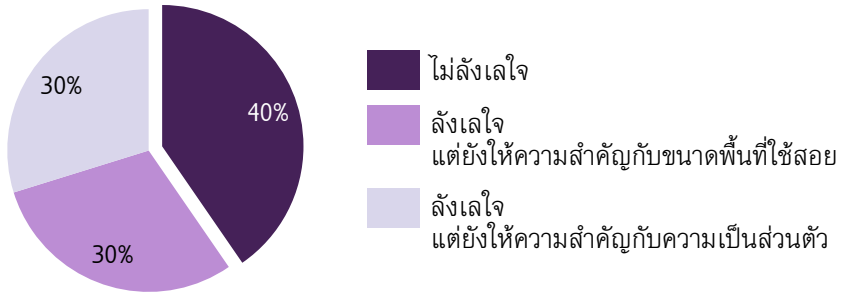
ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ



ท่านลังเลใจระหว่างการซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศกับการซื้อคอนโดหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ



60% ของกลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ยังลังเลใจระหว่างการซื้อทาวน์เฮาส์กับคอนโด โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y ซึ่งเป็นวัยทำงานหรือมีครอบครัว ที่ยังต้องสร้างความสมดุลระหว่างความสำคัญของพื้นที่ใช้สอยรวมถึงความเป็นส่วนตัวกับความสำคัญของทำเล

- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์มากที่สุด** โดยทาวน์เฮาส์ในตลาดส่วนใหญ่เป็นกลุ่มราคาปานกลาง-ล่าง ไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่ผู้ประกอบการมีการควบคุมต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างเพื่อรักษาอัตรากำไร รองลงมาคือ ความสะดวกในการเดินทาง โดยกลุ่ม Gen Z และ Gen Y ส่วนใหญ่มีแนวโน้มซื้อทาวน์เฮาส์ในราคาที่สูงกว่า 5 ล้านบาท หากอยู่ในทำเลที่ต้องการ
- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญกับปัจจัยที่เป็นจุดเด่นของที่อยู่อาศัยแนวราบ และปัจจัยที่เป็นจุดเด่นของคอนโดควบคู่กันไป แต่มีความยืดหยุ่น จากข้อจำกัดด้านงบประมาณ** เช่น ให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอย ความเป็นส่วนตัว และความสะดวกในการเดินทาง แต่ไม่จำเป็นต้องอยู่ในทำเลติดกับสถานีรถไฟฟ้าสายหลักเหมือนกับโครงการคอนโด

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

คุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ วัสดุที่ช่วยเพิ่มความเป็นส่วนตัว รวมถึงบริการที่ช่วยยกระดับการอยู่อาศัยเป็นปัจจัยที่กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ยินดีจ่ายเงินเพิ่ม

มุมมองต่อปัจจัยที่มีผลในการซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ และความสามารถในการจ่ายเงินเพิ่มจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ

	ยินดีจ่ายเพิ่ม ได้ 5-10%	ยินดีจ่ายเพิ่ม ไม่เกิน 5%	สนใจ แต่ไม่ยินดีจ่ายเพิ่ม
ใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน รวมถึงวัสดุพิเศษ เช่น ระบบผนังกันเสียง ฉนวนกันเสียงที่ฝ้าเพดาน เพื่อช่วยเก็บเสียงและบรรเทาเสียงรบกวนจากข้างบ้าน	33%	45%	17%
มีการจัดผังพื้นที่โครงการให้ที่อยู่อาศัยดูไม่หนาแน่น เช่น การจัดจำนวนที่อยู่อาศัยต่อ 1 ซอย หรือสร้างถนนในโครงการที่มีความกว้างกว่าปกติ เพื่อเพิ่มระยะห่างกับฝั่งตรงข้าม	25%	43%	15%
มีการจัดการที่จอดรถอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การจัดให้มีที่จอดรถส่วนกลาง	26%	39%	30%
มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยประหยัดพลังงาน เช่น EV charger	15%	39%	23%
มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต เช่น Smart home	18%	36%	28%
มีการทำฝ้าเพดานสูง โดยการแบ่งพื้นที่ชั้น	22%	30%	14%

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ยินดีจ่ายเงินซื้อบ้านเพิ่มขึ้นเล็กน้อยไม่เกิน 5% จากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม เพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่ากลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ๆ

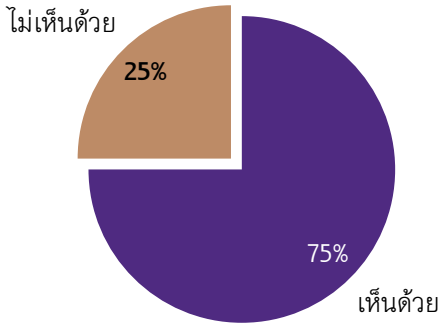
- คุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ รวมถึงวัสดุที่ช่วยเพิ่มความเป็นส่วนตัว เช่น ระบบผนังกันเสียง ฉนวนกันเสียงที่ฝ้าเพดาน เพื่อช่วยเก็บเสียง และบรรเทาเสียงรบกวนจากข้างบ้าน เป็นปัจจัยที่กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ยินดีที่จะจ่ายเงินเพิ่มมากที่สุด เนื่องจากช่วยเพิ่มความเป็นส่วนตัวได้มาก
- นอกจากนี้ บริการอื่น ๆ ที่ช่วยยกระดับการอยู่อาศัย ทั้งเพิ่มความเป็นส่วนตัว และช่วยบริหารจัดการเพื่อลดความหนาแน่นหรือความแออัดในโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การจัดผังพื้นที่โครงการ การบริหารจัดการที่จอดรถภายในโครงการ ยังเป็นปัจจัยที่กลุ่มที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์ยินดีที่จะจ่ายเงินเพิ่ม ซึ่งการให้บริการที่มีประสิทธิภาพจะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับโครงการ รวมถึงยังช่วยดึงดูดกลุ่มที่ยังลังเลใจระหว่างการซื้อทาวน์เฮาส์กับคอนโดให้หันมาตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ได้มากขึ้น

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

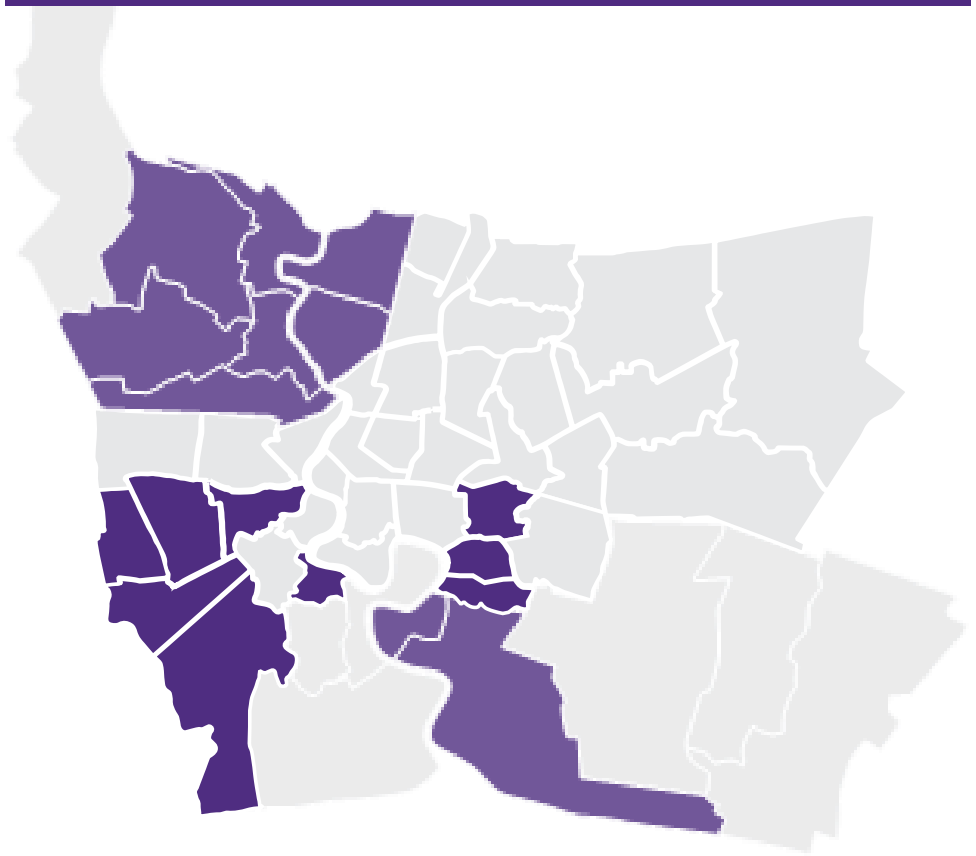
ผู้สนใจซื้อทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่สนใจทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑล โดยเฉพาะฝั่งตะวันตก ที่สามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก อาทิ บางแค ราษฎร์บูรณะ และเมืองนนทบุรี

ในกลุ่มทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศที่ระดับราคาเดียวกัน ท่านสนใจบ้านใกล้เมืองที่มีขนาดพื้นที่บ้านและพื้นที่ใช้สอยเล็กกว่ามากกว่าบ้านที่อยู่ห่างไกลเมืองออกไปแต่มีขนาดพื้นที่บ้านและพื้นที่ใช้สอยมากกว่า

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ



ทำเลในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่มีผู้สนใจจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศมากที่สุด



ผู้สนใจซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศส่วนใหญ่สนใจทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑล ที่สามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก โดยรถยนต์หรือรถไฟฟ้าสายชานเมือง โดยเฉพาะฝั่งตะวันตก ที่สามารถเดินทางโดยรถยนต์เข้าเมืองได้โดยตรง อาทิ ทำเลที่ผ่านถนนราชพฤกษ์

ทำเลที่มีผู้สนใจจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศมากที่สุด ได้แก่

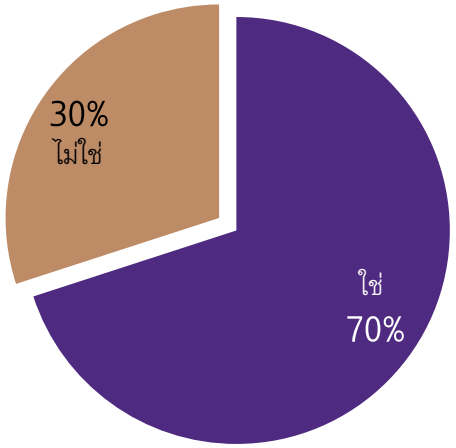
- อันดับ 1 : กรุงเทพฯ ชั้นนอก กลุ่มเขตฝั่งธนใต้ : บางแค หนองแขม ภาษีเจริญ บางขุนเทียน บางบอน ราษฎร์บูรณะ
- อันดับ 2 : กรุงเทพฯ ชั้นนอก กลุ่มเขตกรุงเทพใต้ : พระโขนง สวนหลวง บางนา
- อันดับ 3 : นนทบุรีฝั่งเหนือ อาทิ เมืองนนทบุรี ปากเกร็ด แจ้งวัฒนะ ชัยพฤกษ์ (สายสีเขียวเหนือ)
- อันดับ 4 : สมุทรปราการ อาทิ ปากน้ำ สุขสวัสดิ์ ปู่เจ้า เทพารักษ์

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

ผู้มีแผนซื้อทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่เลือกทำเลที่จะซื้อโดยดูเส้นทางรถไฟฟ้าประกอบ โดยเส้นทางรถไฟฟ้าที่ได้รับความนิยม เช่น สายสีม่วง สายสีน้ำเงิน

ท่านวางแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ ในทำเลที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ



ท่านสนใจซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าในทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ

ผู้สนใจซื้อทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่เลือกทำเลที่จะซื้อโดยดูเส้นทางรถไฟฟ้าประกอบ สะท้อนการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการเดินทาง โดยเส้นทางรถไฟฟ้าที่ได้รับความนิยมส่วนใหญ่เป็นสายที่เชื่อมระหว่างกรุงเทพฯ ชั้นนอกเข้ามาสู่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง เช่น สายสีม่วง สายสีน้ำเงิน

ทำเลรถไฟฟ้าที่มีผู้สนใจจะซื้อทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศมากที่สุด ได้แก่

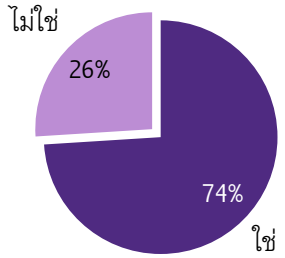
- อันดับ 1 : สายสีม่วง เตาปูน-สะพานพระนั่งเกล้า-คลองบางไผ่
- อันดับ 2 : สายสีน้ำเงิน หัวลำโพง-หลักสอง
- อันดับ 3 : สายสีเขียวส่วนต่อขยาย (สายสีเขียวเหนือ) หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

การซื้อคอนโดเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไปมีสัดส่วนสูง เพื่อตอบโจทย์ความสะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งกลุ่มดังกล่าวให้ความสนใจห้อง 2 Bedrooms และ 1 Bedroom plus ที่รองรับการอยู่อาศัยแบบครอบครัว

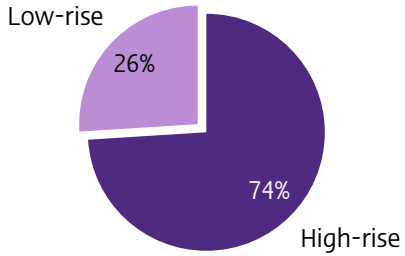
ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด



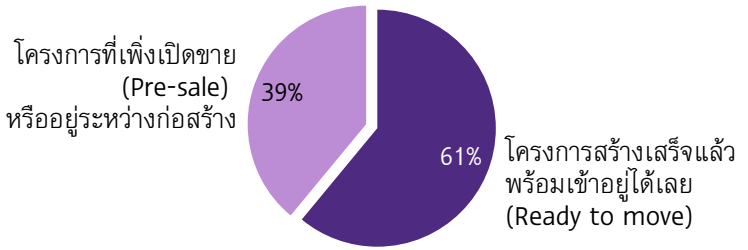
ท่านสนใจจะซื้อคอนโดแบบใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด



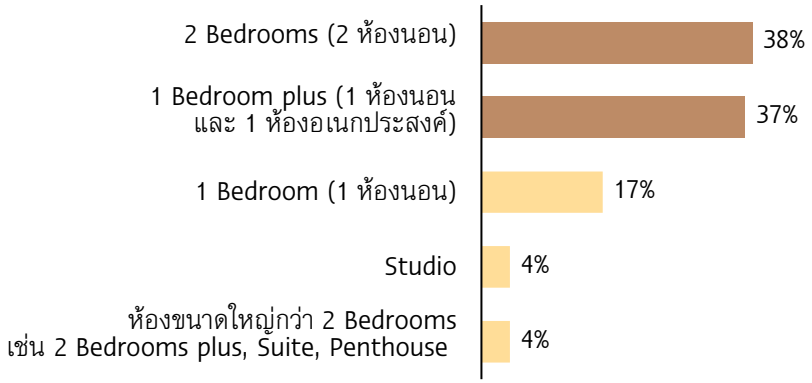
ท่านสนใจจะซื้อคอนโดในโครงการแบบใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด



ท่านสนใจจะซื้อคอนโด ลักษณะห้องแบบใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด



- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อคอนโดส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป** ซึ่งเป็นผู้ที่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลอยู่แล้ว เพื่อตอบโจทย์ความสะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน หรือไปโรงเรียน

ลักษณะของโครงการคอนโดที่กลุ่มผู้ที่มีแผนจะซื้อคอนโดสนใจ

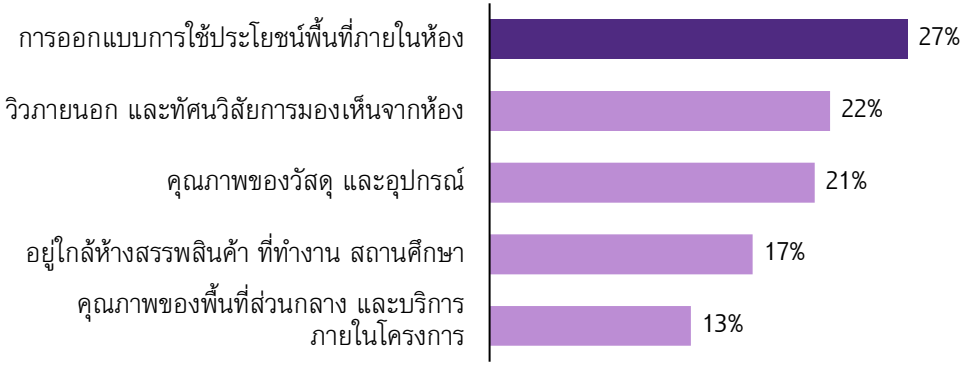
- **ส่วนใหญ่สนใจคอนโด High-rise** ขณะที่กลุ่มที่สนใจคอนโด Low-rise จะเป็นกลุ่ม Gen X และ Baby boomer
- **ส่วนใหญ่สนใจโครงการสร้างเสร็จแล้ว พร้อมเข้าอยู่ได้เลย (Ready to move)** มากกว่าโครงการที่เพิ่งเปิดขาย (Pre-sale) หรืออยู่ระหว่างก่อสร้าง
  - ผู้ซื้อตระหนักว่า หากไม่ใช่โครงการในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน หรือชั้นกลางบางทำเลที่มีอุปสงค์สูง ก็ยังมีโอกาสที่จะซื้อในราคาที่เท่ากันหรือต่ำกว่าเมื่อโครงการสร้างเสร็จ โดยผู้ประกอบการจะมีการจัดโปรโมชันเพื่อระบายสต็อกหลังจากเปิดขายได้ระยะหนึ่ง
  - ผู้ซื้อมองว่าการซื้อโครงการสร้างเสร็จแล้ว จะสามารถเห็นสภาพที่อยู่อาศัย สภาพแวดล้อม และปัญหาในการอยู่อาศัยที่แท้จริงได้ ซึ่งจะช่วยสะท้อนราคาตลาดที่แท้จริงได้มากขึ้น
- **ส่วนใหญ่สนใจห้อง 1 Bedroom plus และ 2 Bedrooms** ที่สามารถรองรับการอยู่อาศัยแบบครอบครัวได้มากขึ้น โดยเฉพาะ Gen X และ Gen Y

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

จากข้อจำกัดด้านพื้นที่ใช้สอย ส่งผลให้กลุ่มที่มีแผนจะซื้อคอนโดให้ความสำคัญกับการออกแบบการใช้ประโยชน์ภายในห้องมากที่สุด และยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับความสามารถ Customize ฟังก์ชันภายในห้องมากที่สุด

ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด



- **จากข้อจำกัดด้านพื้นที่ใช้สอยของคอนโด ส่งผลให้ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ได้แก่ การออกแบบการใช้ประโยชน์ภายในห้อง** รวมถึงกลุ่มที่มีแผนจะซื้อคอนโดยินดีจ่ายเงินซื้อคอนโดเพิ่มขึ้นจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม สำหรับด้านการ Customize ฟังก์ชันภายในห้องมากที่สุด
- **โครงการคอนโดที่ได้รับมาตรฐานอาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และประหยัดพลังงาน รวมถึงอาคารเพื่อสุขภาพของผู้อยู่อาศัยได้รับความสนใจใกล้เคียงกันจากทุกกลุ่มอายุ** โดยกลุ่ม Gen Z และ Baby boomer ยินดีจ่ายเงินซื้อคอนโดกลุ่มดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิมมากกว่ากลุ่มอื่นเล็กน้อย
  - กลุ่ม Gen Z ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากกว่ากลุ่มอื่น
  - กลุ่ม Baby boomer ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านอาคารเพื่อสุขภาพของผู้อยู่อาศัยมากกว่ากลุ่มอื่น

มุมมองต่อปัจจัยที่มีผลในการซื้อคอนโดมิเนียม และความสามารถในการจ่ายเงินเพิ่มจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด

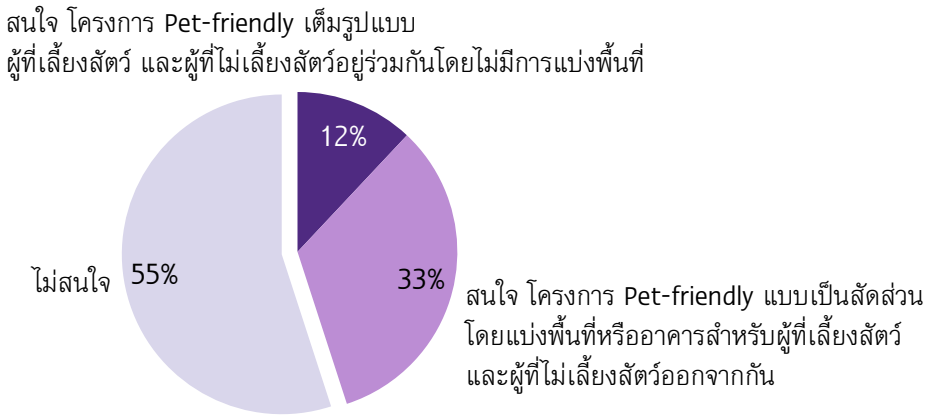
	ยินดีจ่ายเพิ่มได้ 5-10%	ยินดีจ่ายเพิ่มไม่เกิน 5%	สนใจ แต่ไม่ยินดีจ่ายเพิ่ม	ไม่สนใจ / เฉย ๆ
คอนโดที่สามารถปรับแต่งฟังก์ชันการใช้ประโยชน์บางส่วนภายในห้องได้ (Customization)	30%	25%	20%	11%
คอนโดที่มีการติดตั้งเทคโนโลยีช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต เช่น Smart home	27%	25%	21%	13%
คอนโดในโครงการที่ได้รับมาตรฐานอาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และประหยัดพลังงาน รวมถึงอาคารเพื่อสุขภาพของผู้อยู่อาศัย	19%	34%	22%	15%
คอนโดในโครงการที่มีบริการเสริมอื่น ๆ เพิ่มเติม เช่น Wellness บริการด้านการแพทย์ฉุกเฉิน	24%	30%	14%	19%

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กลุ่มที่สนใจคอนโด Pet-friendly ส่วนใหญ่ต้องการให้แบ่งพื้นที่สำหรับผู้ที่เลี้ยงสัตว์ และไม่เลี้ยงสัตว์ออกจากกัน ขณะที่ประเด็นข้อพิพาทกับพื้นที่ใกล้เคียง เช่น ทางเข้า-ออก ยังเป็นประเด็นที่กลุ่มที่มีแผนจะซื้อคอนโดส่วนใหญ่กังวล

ท่านสนใจซื้อคอนโด Pet-friendly หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด



- โครงการคอนโด Pet-friendly เต็มรูปแบบ ที่ไม่มีการแบ่งพื้นที่ระหว่างผู้ที่เลี้ยงสัตว์ และผู้ที่ไม่เลี้ยงสัตว์ยังมีความต้องการที่ค่อนข้างจำกัด โดยกลุ่มที่สนใจคอนโด Pet-friendly ส่วนใหญ่ต้องการให้แบ่งพื้นที่สำหรับผู้ที่เลี้ยงสัตว์ และไม่เลี้ยงสัตว์ออกจากกัน
- ผู้ที่สนใจคอนโด Pet-friendly เต็มรูปแบบ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูงมากกว่า 1 แสนบาทต่อเดือน ซึ่งมุ่งเน้นการซื้อคอนโดในโครงการที่มีมาตรฐานความเป็นอยู่สำหรับสัตว์เลี้ยงในระดับสูง
- กลุ่มสมรสไม่มีบุตรยินดีจ่ายเงินซื้อคอนโด Pet-friendly เพิ่มขึ้นจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิมเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีของสัตว์เลี้ยงเช่นกัน

ท่านกังวลเกี่ยวกับประเด็นต่าง ๆ เช่น ทางเข้า-ออกตามที่กฎหมายกำหนด ข้อพิพาทกับพื้นที่ข้างเคียง จากการซื้อคอนโดหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด

ท่านยินดีจ่ายเงินเพิ่มขึ้นเพื่อเลือกคอนโดแบบ Double volume (สองชั้น) มากกว่าห้องแบบ Single volume (แบบชั้นเดียวปกติ)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโด

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

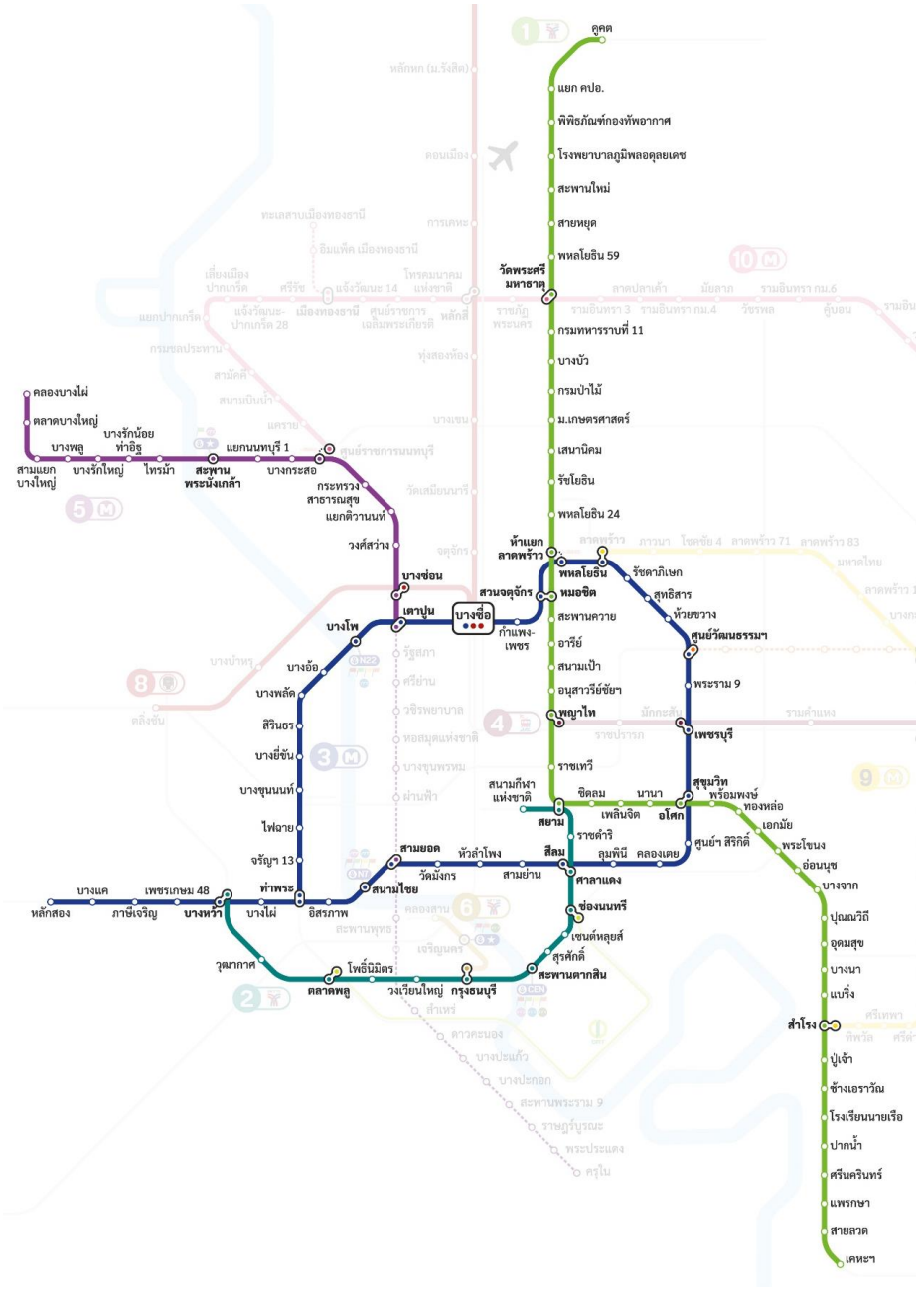
ผู้มีแผนซื้อคอนโดส่วนใหญ่สนใจทำเลรถไฟฟ้าสายหลัก ทั้งสายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง

ท่านสนใจซื้อคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าในทำเลใด

ผู้มีแผนจะซื้อคอนโดส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจทำเลรถไฟฟ้าสายหลัก ที่เดินทางเข้าเมืองได้สะดวก ทั้งสายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกหนาแน่น ใกล้แหล่งงาน สถานศึกษา และห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

ทำเลรถไฟฟ้าที่มีผู้สนใจจะซื้อคอนโดมากที่สุด ได้แก่

- อันดับ 1 : สายสีเขียว (สุขุมวิท) หมอชิต-สุขุมวิท-แบริ่ง อาทิ สถานี อารีย์ - อโศก - สะพานควาย - อนุสาวรีย์ฯ - เพลินจิต
- อันดับ 2 : สายสีเขียว (สีลม) สนามกีฬาแห่งชาติ-สุรศักดิ์-บางหว้า อาทิ สถานี ศาลาแดง - ราชดำริ - ช่องนนทรี - สะพานตากสิน – กรุงธนฯ
- อันดับ 3 : สายสีน้ำเงิน บางซื่อ-ศูนย์วัฒนธรรมฯ-หัวลำโพง อาทิ สถานี สามย่าน - พระราม9 – ลาดพร้าว – สวนจตุจักร
- อันดับ 4 : สายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต (สายสีเขียวเหนือ) อาทิ สถานี หมอชิต – ห้าแยกลาดพร้าว - รัชโยธิน - พหล24 – ม.เกษตรฯ
- อันดับ 5 : สายสีน้ำเงิน หัวลำโพง-หลักสอง อาทิ สถานี ภาษีเจริญ - หัวลำโพง – เพชรเกษม48 - บางแค

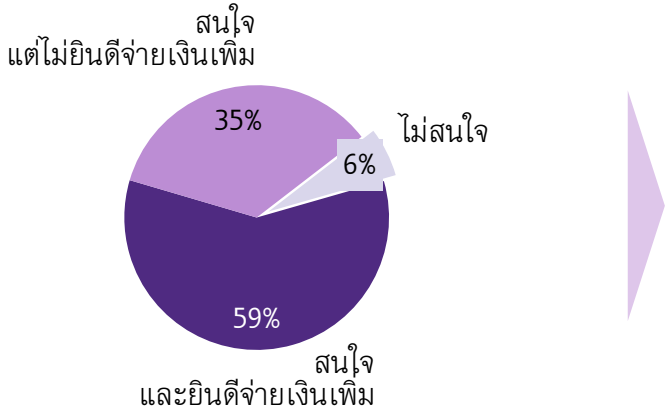


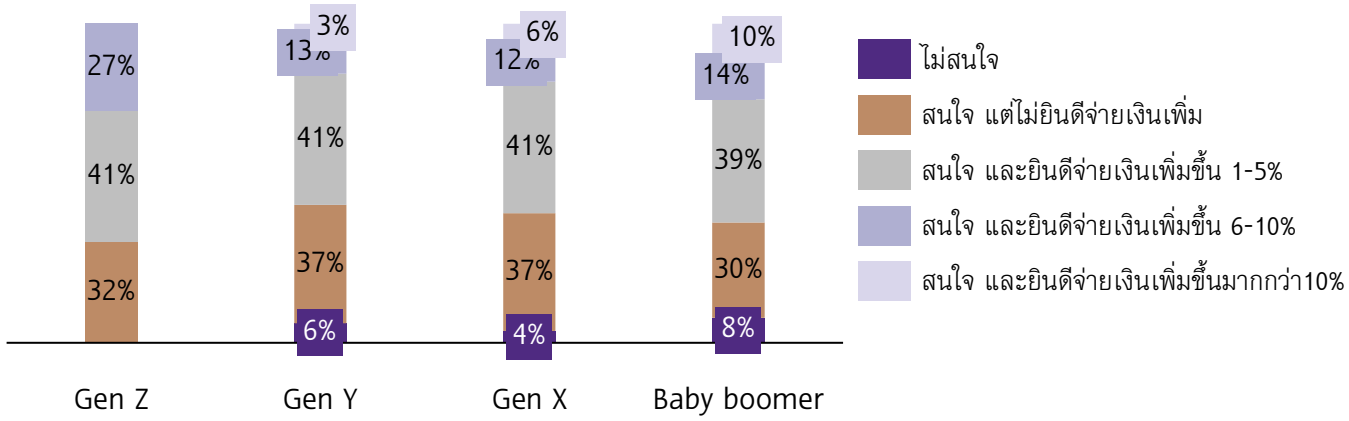
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กลุ่ม Gen Z ที่จะเป็นกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยมากขึ้นในระยะต่อไป สนใจและยินดีจ่ายเงินเพิ่ม เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ

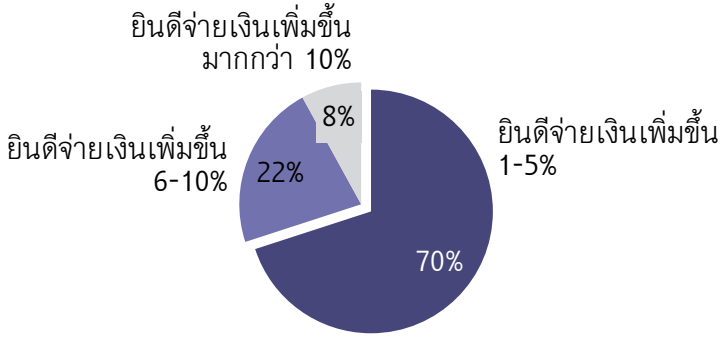
ท่านสนใจที่อยู่อาศัยในโครงการที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG เช่น ลดผลกระทบที่เกิดจากการก่อสร้าง และการอยู่อาศัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชนโดยรอบหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม





กลุ่มที่สนใจ และยินดีจ่ายเงินเพิ่ม



- **กลุ่ม Gen Z สนใจซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ** และมีสัดส่วนของกลุ่มที่ยินดีจ่ายเงินซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นมากกว่า 6% จากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม สูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ อีกด้วย สะท้อนความตื่นตัว และให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG โดยเฉพาะด้านสิ่งแวดล้อม ของกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่จะมีบทบาทเป็นกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยมากขึ้นในระยะต่อไป
- กลุ่ม Baby boomer มีสัดส่วนของกลุ่มที่ยินดีจ่ายเงินซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นมากกว่า 10% จากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิมมากที่สุด สะท้อนว่ากลุ่ม Baby boomer โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน มีความพร้อมจ่ายเงินเพิ่มเติม เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG สูงเช่นเดียวกัน

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

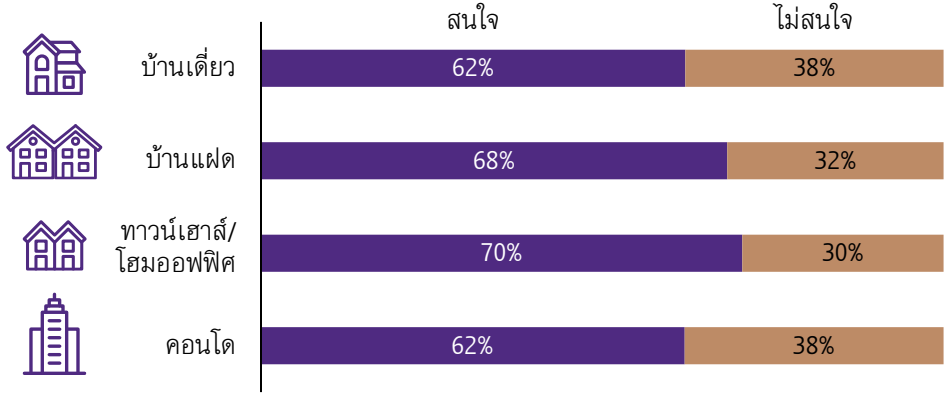
โอกาส และความท้าทาย ของตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง

ตลาดต่างจังหวัดและตลาดการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า

สัดส่วนกลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยมือสองอยู่ในระดับสูง จากข้อได้เปรียบด้านราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง รวมถึงในบางทำเลไม่สามารถหาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งได้แล้ว โดยส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 10 ปี

ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองหรือไม่

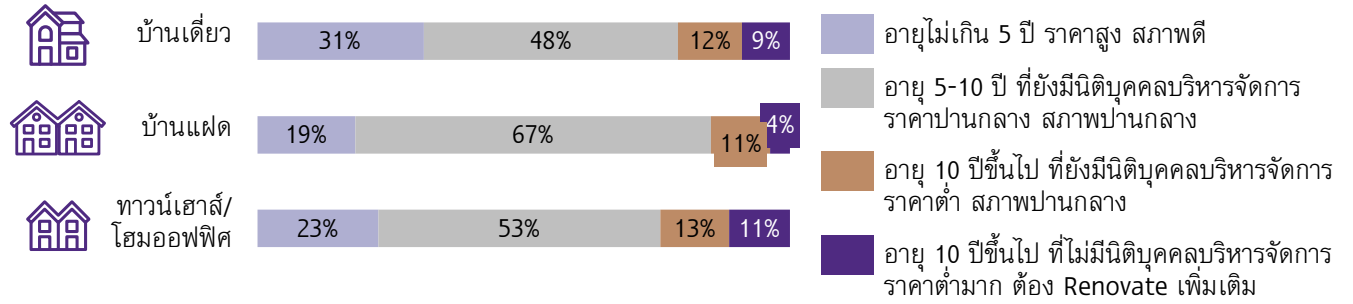
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



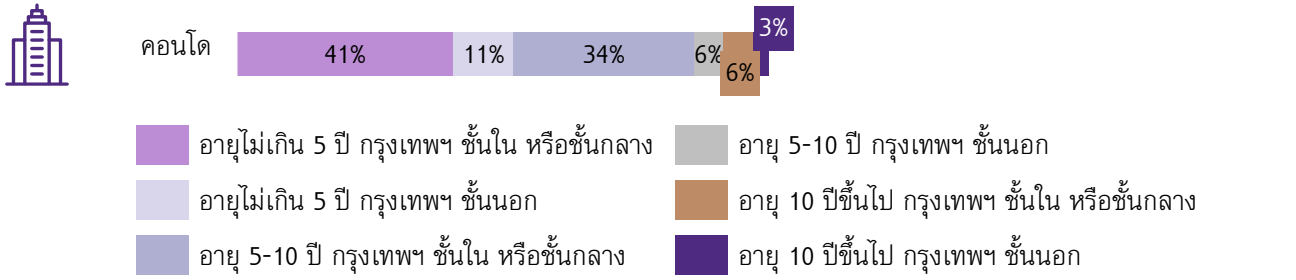
- **กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่กว่า 70% สนใจที่อยู่อาศัยมือสอง** จากข้อได้เปรียบด้านราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา และในระยะข้างหน้า ที่กำลังซื้อในประเทศยังมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป
- **กลุ่มที่สนใจทาวน์เฮาส์มือสองมีสัดส่วนมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ๆ เล็กน้อย** จาก
  1) ความแตกต่างของระดับราคาทาวน์เฮาส์มือหนึ่ง และมือสอง ทำให้ผู้ซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างส่วนใหญ่ยินดีซื้อ หรือมีความสามารถซื้อทาวน์เฮาส์มือสองได้มากกว่า โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์มือสองอายุ 5-10 ปี ที่มีราคาต่ำกว่ามือหนึ่งพอสมควร
  2) ทาวน์เฮาส์มือสองบางทำเลมีความสะดวกในการเดินทาง เช่น กรุงเทพฯ ชั้นกลาง ซึ่งมีราคาใกล้เคียงคอนโดมือหนึ่ง แต่มีพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า ตอบโจทย์ผู้ซื้อกลุ่มครอบครัวขยาย และผู้ซื้อกลุ่มที่ต้องการประกอบธุรกิจ

ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองประเภทใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง



<u>ที่อยู่อาศัยแนวราบมือสอง</u> : สภาพที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อ โดยส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุ 5-10 ปี สภาพปานกลาง ที่อาจต้องซ่อมแซมบ้าง แต่ยังคุ้มค่ากว่าซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง และต้องการโครงการที่ยังมีนิติบุคคลบริหารจัดการ



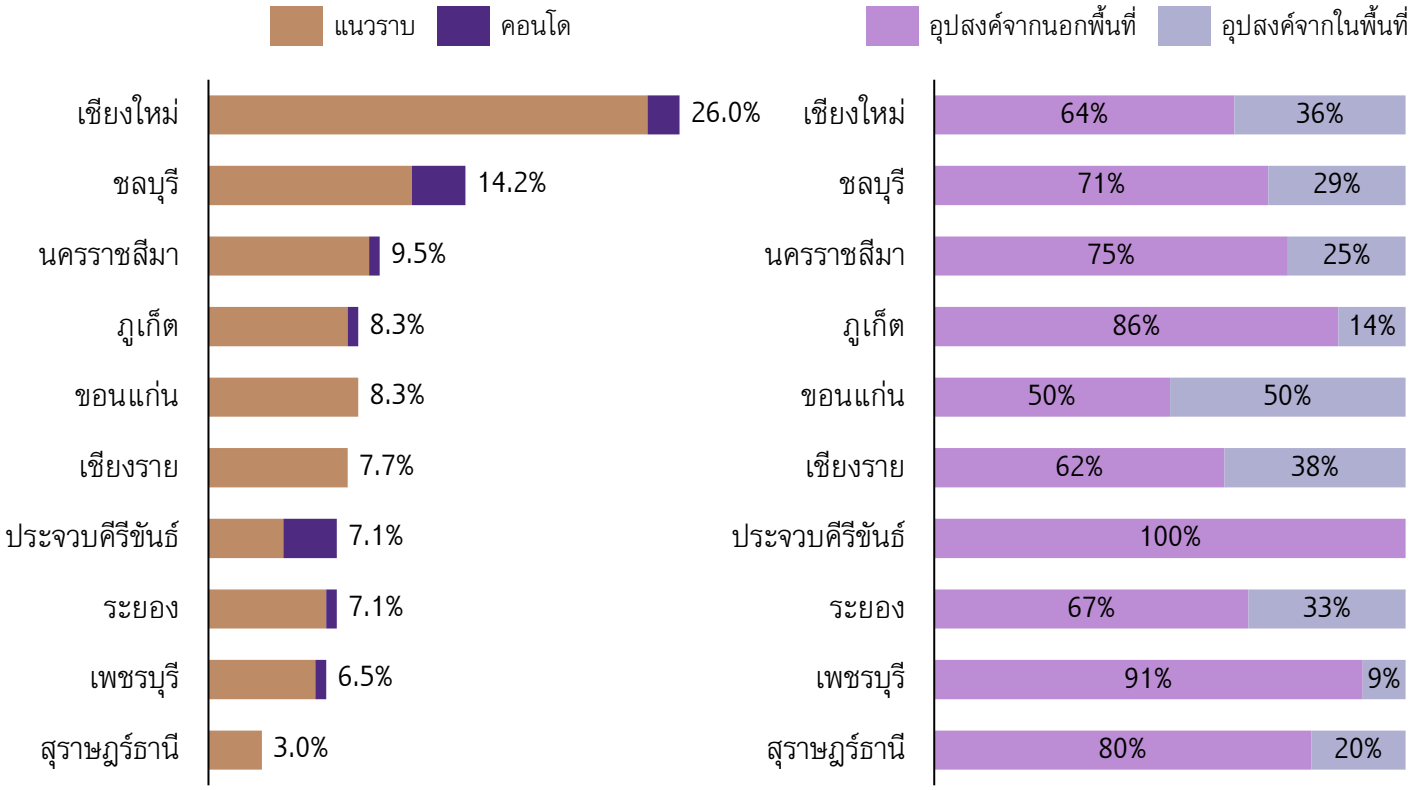
<u>คอนโดมือสอง</u> : ทำเลเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อ โดยเฉพาะกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง เนื่องจากมีโอกาสอยู่ใกล้รถไฟฟ้าสายหลัก และมีความสะดวกในการเดินทาง รวมถึงอายุไม่เกิน 10 ปี ที่สภาพห้อง และพื้นที่ส่วนกลางไม่ทรุดโทรมเกินไป

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

สัดส่วนกลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ยังเป็นจังหวัดท่องเที่ยว โดยส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 สำหรับตากอากาศ และพักผ่อนยามเกษียณ ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบยังสูงกว่าคอนโด

ท่านวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในจังหวัดท่องเที่ยว และการค้าในจังหวัดใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยว และการค้า



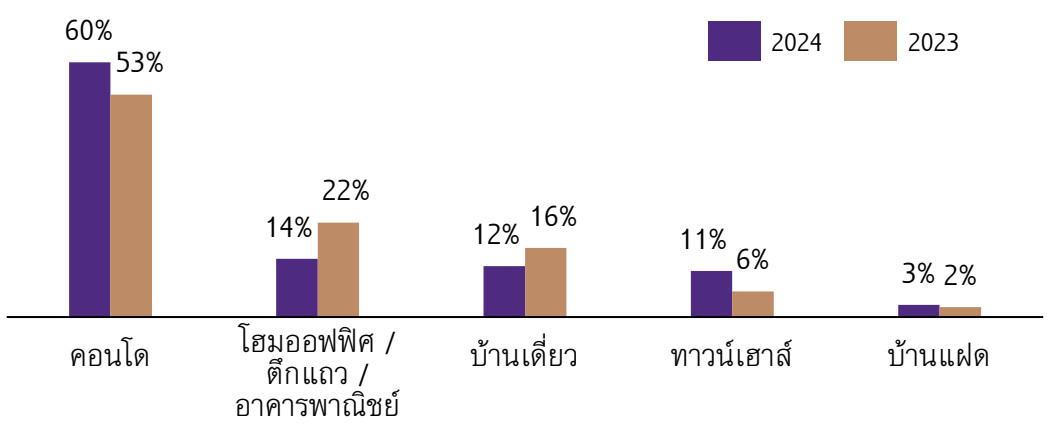
- **สัดส่วนกลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดปี 2024 ส่วนใหญ่ยังสนใจจังหวัดท่องเที่ยว โดยเฉพาะเชียงใหม่** ซึ่งสามารถดึงดูดอุปสงค์จากนอกพื้นที่ได้ดีจากความเจริญและสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ ประกอบกับบรรยากาศที่เหมาะกับการพักผ่อนและตากอากาศ แม้ปัจจุบันยังเผชิญปัญหามลภาวะฝุ่น PM 2.5 **รองลงมาเป็นชลบุรี และนครราชสีมา** เช่นเดียวกับผลสำรวจในปีก่อนหน้า
- **ภูเก็ตขยับขึ้นมาอยู่อันดับ 4 จากปีก่อนหน้าอยู่อันดับที่ 5** สะท้อนอุปสงค์จากในประเทศ โดยเฉพาะอุปสงค์จากนอกพื้นที่ที่มีสัดส่วนสูง ในขณะที่ราคาอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตยังคงเร่งตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- **สัดส่วนความต้องการที่อยู่อาศัยในจังหวัดท่องเที่ยว จากกลุ่มที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนั้น ส่วนใหญ่เป็นการซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป** ของตนเอง และครอบครัว โดยเฉพาะกลุ่ม Gen X และ Baby boomer ที่ต้องการบ้านพักตากอากาศ และบ้านพักสำหรับพักผ่อนยามเกษียณ
- **ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) และชลบุรี เป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่คอนโดตากอากาศได้รับความนิยมสูง** ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ยังเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ
- **จังหวัดหัวเมืองสำคัญที่มีโอกาสด้านการค้าและการลงทุน เช่น ขอนแก่น เชียงราย ระยอง มีสัดส่วนอุปสงค์จากในพื้นที่สูง** ทั้งเพื่ออยู่อาศัย ควบคู่กับการประกอบธุรกิจ / ค้าขาย รวมถึงเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรก

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

ตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ยังฟื้นตัวได้ไม่มาก จากแรงกดดันด้านกำลังซื้อ และข้อจำกัดของมาตรการ LTV โดยส่วนใหญ่ยังเป็นการลงทุนคอนโด ตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

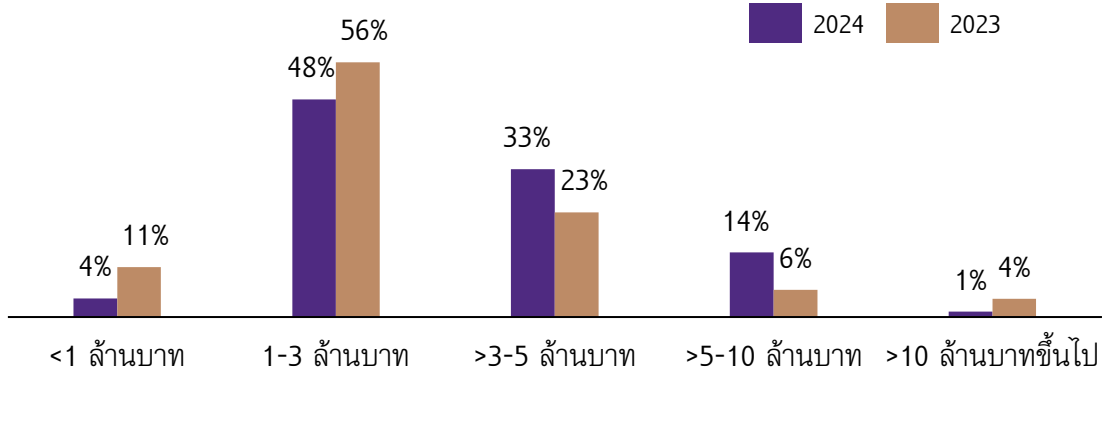
ท่านสนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทใด เพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



ท่านวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ที่ราคาเท่าใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



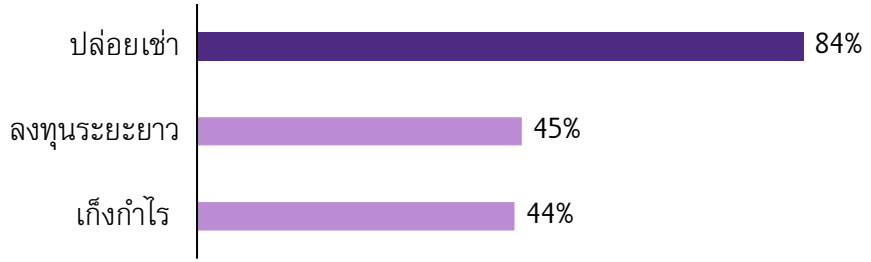
- **สัดส่วนผู้ที่สนใจลงทุนในที่อยู่อาศัยในปี 2024 เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยมาอยู่ที่ 15% จาก 11% ในปีก่อนหน้า** สะท้อนว่าตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ยังฟื้นตัวได้ช้าจากแรงกดดันด้านกำลังซื้อ และข้อจำกัดของมาตรการ LTV
- **ที่อยู่อาศัยที่ได้รับความสนใจลงทุนมากที่สุดในปี 2024 ยังเป็นคอนโด ตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน** ส่วนที่อยู่อาศัยแนวราบที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ โฮมออฟฟิศ / ตึกแถว / อาคารพาณิชย์ เพื่อปล่อยเช่าสำหรับการประกอบธุรกิจ / ค้าขาย อย่างไรก็ดี สัดส่วนผู้ที่สนใจลงทุนโฮมออฟฟิศ / ตึกแถว / อาคารพาณิชย์ ลดลงจากปีก่อนหน้า ส่วนหนึ่งมาจากการใช้เงินลงทุนสูงในทำเลที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจ / ค้าขาย ขณะที่ยังมีความท้าทายด้านความต้องการเช่า ที่ยังเผชิญความไม่แน่นอนสูง
- **ที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนราคา 1-3 ล้านบาทยังได้รับความนิยมจากผู้ซื้อมากที่สุด** เนื่องจากเป็นตลาดที่ยังคงมีความต้องการจากผู้เช่าในระดับสูง จากระดับค่าเช่าที่ใกล้เคียงกับที่ผู้ต้องการเช่าส่วนใหญ่ยินดีจะจ่าย ขณะเดียวกัน ที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนราคา 3-10 ล้านบาทได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากผู้ที่สนใจลงทุนบางส่วนหันไปสนใจเจาะกลุ่มผู้เช่าที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ซึ่งมีแนวโน้มที่จะสามารถเก็บค่าเช่าได้ในระดับที่สูงขึ้น

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนส่วนใหญ่ต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนทันทีในรูปแบบค่าเช่า ส่วนผลตอบแทนจากราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้น ทั้งระยะสั้น และระยะยาว เป็นปัจจัยที่คาดหวังรองลงมา

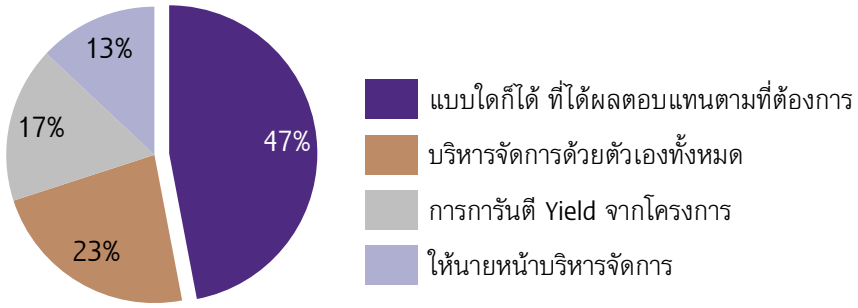
ท่านสนใจผลตอบแทนจากการลงทุนในที่อยู่อาศัย รูปแบบใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



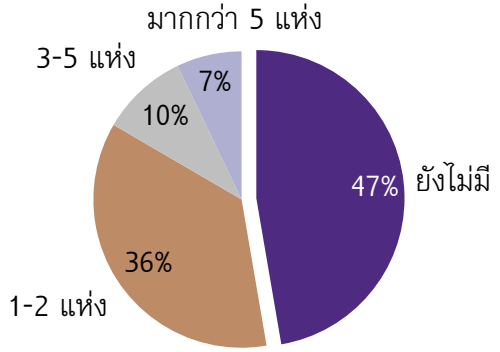
ท่านชอบวิธีการบริหารจัดการผลตอบแทนจากการปล่อยเช่าที่อยู่อาศัย รูปแบบใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนปล่อยเช่า



ปัจจุบันท่านมีที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่าทั้งหมดกี่แห่ง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



- **กลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนส่วนใหญ่ต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนทันทีในรูปแบบค่าเช่า** ส่วนผลตอบแทนจากราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้นทั้งระยะสั้นและระยะยาว เป็นรูปแบบผลตอบแทนที่คาดหวังรองลงมา
- **กลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนเกือบครึ่งหนึ่งเพิ่งเริ่มมองหาที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนหลังแรก** โดยเฉพาะกลุ่มนักลงทุนรุ่นใหม่ Gen Y Gen Z ที่มีศักยภาพ และความพร้อมทางการเงินสูง

วิธีการบริหารจัดการผลตอบแทนจากการปล่อยเช่าที่อยู่อาศัย

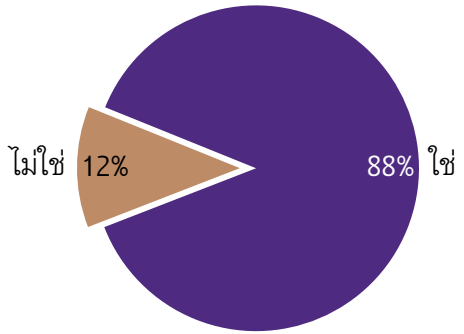
- **กลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนปล่อยเช่าส่วนใหญ่ชอบวิธีการบริหารจัดการผลตอบแทนรูปแบบใดก็ได้ ที่ได้ผลตอบแทนตามที่ต้องการ** โดยกลุ่ม Gen Y และ Gen Z มีแนวโน้มที่จะให้นายหน้าบริหารจัดการน้อยกว่ากลุ่มอื่น
- **รองลงมา เป็นการบริหารจัดการด้วยตนเองทั้งหมด** โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีที่อยู่อาศัยเพื่อเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่ามากกว่า 1 แห่ง ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการด้วยตนเองอยู่แล้ว
- **ผู้ประกอบการอาจทำการตลาดด้วยการการันตี Yield** ซึ่งสามารถเจาะกลุ่มผู้ลงทุนกลุ่ม GEN X และ GEN Y เป็นหลัก

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน ส่วนใหญ่สนใจทำเลกรุงเทพฯ โดยให้ความสำคัญกับทำเลที่เดินทางสะดวก และใกล้เส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ

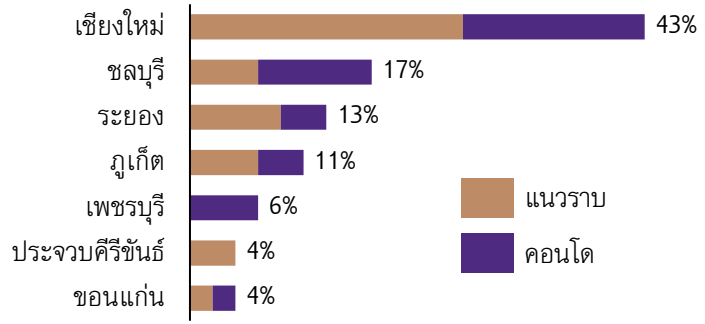
ท่านวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่าในทำเลที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



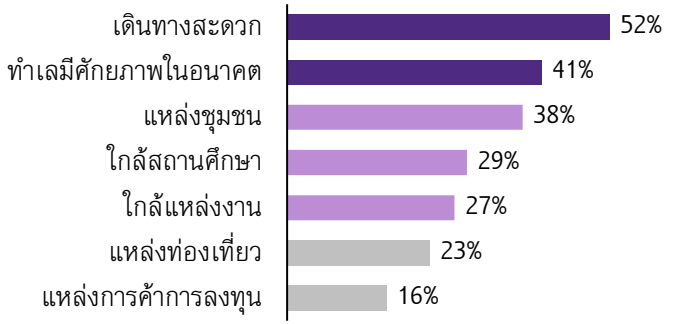
ท่านวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ในจังหวัดท่องเที่ยว และการค้าในจังหวัดใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนในจังหวัดท่องเที่ยว และการค้า



เหตุผลที่ท่านสนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ในทำเลดังกล่าว

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



กลุ่มที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนส่วนใหญ่ราว 2 ใน 3 สนใจทำเลกรุงเทพฯ

- **ทำเลที่เดินทางสะดวก และใกล้เส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน** สอดคล้องกับเทรนด์การเลือกที่อยู่อาศัยของผู้คน ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่เดินทางสะดวกมากขึ้น รองลงมาคือ เป็นทำเลมีศักยภาพในอนาคต ทั้งในด้านโอกาสการขยายตัวของความเป็นเมือง ความหนาแน่นของผู้อยู่อาศัย รวมถึงการปรับตัวสูงขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยในอนาคตด้วย
- **ปัจจัยด้านทำเลแหล่งชุมชน ใกล้สถานศึกษา และใกล้แหล่งงาน ยังมีความสำคัญลำดับต้น ๆ สูงกว่าทำเลที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว** สะท้อนมุมมองในการให้ความสำคัญกับการสร้างผลตอบแทนจากอุปสงค์ในพื้นที่ อย่างการปล่อยเช่าระยะปานกลาง-ยาวสำหรับนักศึกษา และวัยทำงาน ซึ่งจะได้รับค่าเช่าอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง มากกว่าอุปสงค์จากนอกพื้นที่ อย่างการปล่อยเช่านักท่องเที่ยว ซึ่งมีความผันผวนตามฤดูกาลท่องเที่ยว

จังหวัดท่องเที่ยวที่ได้รับความสนใจจากผู้ที่สนใจที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนมากที่สุด คือ เชียงใหม่ รองลงมา ได้แก่ ชลบุรี โดยเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่มีสัดส่วนผู้ที่สนใจคอนโดเพื่อการลงทุนสูงกว่าจังหวัดท่องเที่ยวอื่น ๆ อีกด้วย

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

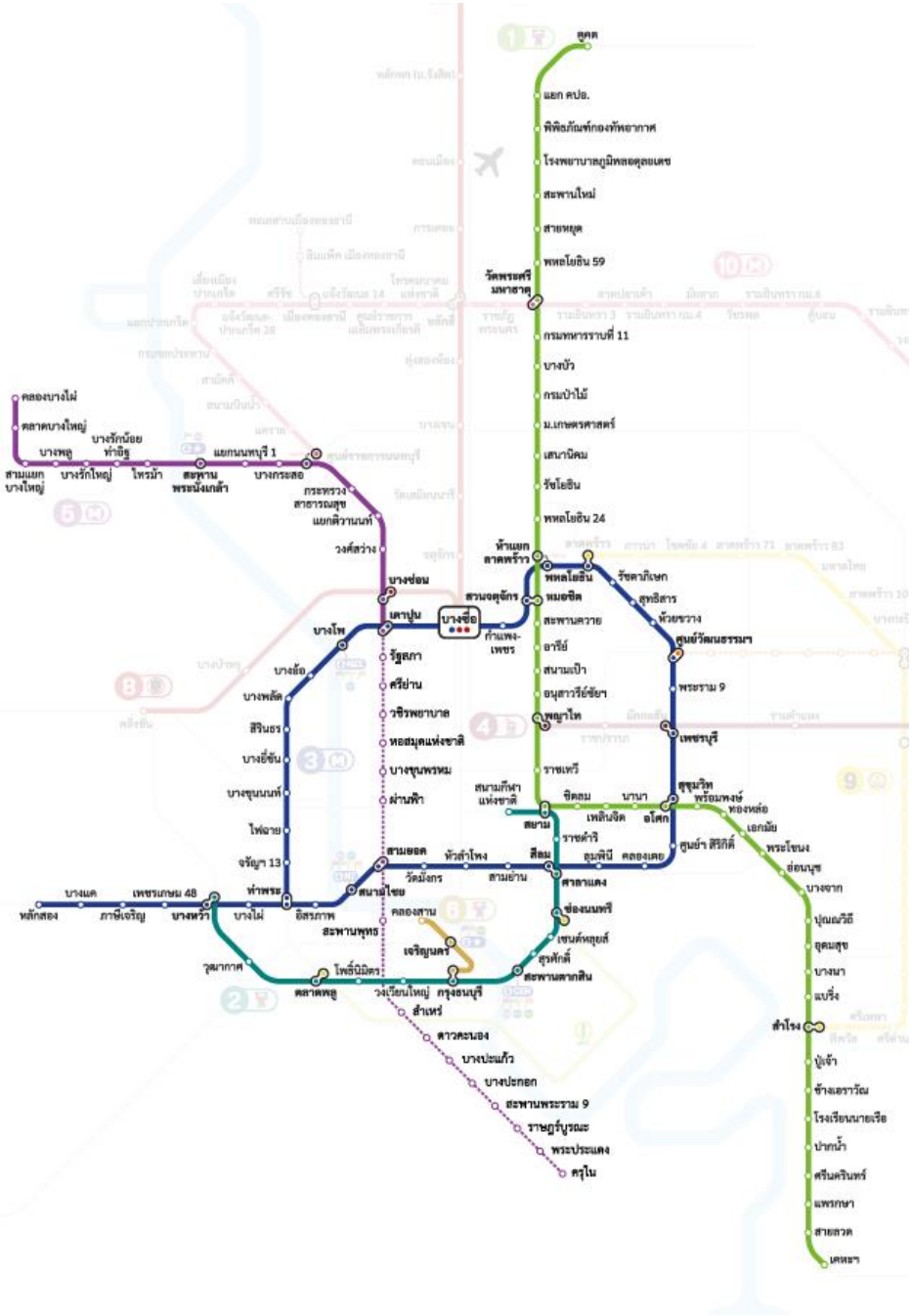
ผู้มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคอนโด สนใจทำเลตามแนวรถไฟฟ้าสายหลัก ตามความต้องการของผู้เช่า และผู้ต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าในทำเลใด

ผู้มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคอนโด สนใจทำเลตามแนวรถไฟฟ้าสายหลัก ที่สามารถเชื่อมต่อกรุงเทพฯ ชั้นนอก เข้าไปสู่พื้นที่ชั้นในได้อย่างสะดวก ตามความต้องการของผู้เช่า และผู้ต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ทำเลรถไฟฟ้าที่มีผู้สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน / เก็งกำไร / ปล่อยเช่า มากที่สุด ได้แก่

- อันดับ 1 : สายสีเขียว (สุขุมวิท) หมอชิต-สุขุมวิท-แบริ่ง
- อันดับ 2 : สายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต (สายสีเขียวเหนือ)
- อันดับ 3 : สายสีเขียว (สีลม) สนามกีฬาแห่งชาติ-สุรศักดิ์-บางหว้า
- อันดับ 4 : สายสีม่วง เตาปูน – สะพานพระนั่งเกล้า - คลองบางไผ่
- อันดับ 5 : สายสีทอง ธนบุรี-คลองสาน



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่ส่วนใหญ่มองหาที่อยู่อาศัยค่าเช่าไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการเช่าที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย

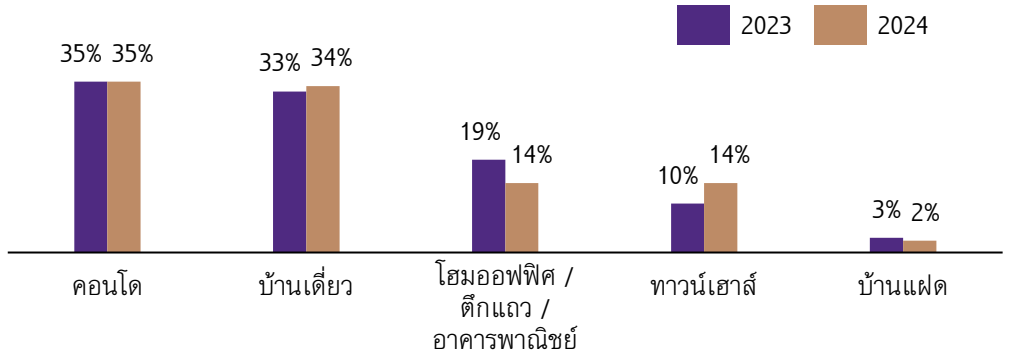
ค่าเช่ารายเดือนที่ท่านจ่ายอยู่ / วางแผนจ่าย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย

- **กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่ส่วนใหญ่มองหาที่อยู่อาศัยค่าเช่าไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท** โดยสัดส่วนกลุ่มที่จ่ายค่าเช่าที่อยู่อาศัยรายเดือนไม่เกิน 10,000 บาทในปี 2024 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า
- **กลุ่มผู้เช่าคอนโด :** สนใจห้องแบบ 1 Bedroom และ 1 Bedroom plus ซึ่งยังอยู่ในระดับค่าเช่าไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท ขณะที่ความต้องการเช่าห้องแบบ 2 Bedrooms ขึ้นไปยังมีอยู่จำกัด โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน ซึ่งบางส่วนเลือกซื้อคอนโดแทนการเช่า
- **กลุ่มผู้เช่าบ้านเดี่ยว :** แม้จะมีข้อจำกัดด้านความสะดวกในการเดินทาง แต่ตอบโจทย์กลุ่มผู้เช่าที่ต้องการพื้นที่ใช้สอย โดยในทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอกและปริมณฑล มีระดับค่าเช่าต่ำกว่าในทำเลกรุงเทพฯ ชั้นในและชั้นกลาง แต่ส่วนใหญ่ก็ยังอยู่ในระดับตั้งแต่ 15,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป ขณะที่ในทำเลกรุงเทพฯ ชั้นในและชั้นกลาง บางทำเลไม่สามารถหาบ้านเดี่ยวหรือที่อยู่อาศัยแนวราบมือหนึ่งได้แล้ว ประกอบกับราคาบ้านเดี่ยวมือหนึ่งปรับตัวสูงขึ้นมาก จึงเป็นการเช่าบ้านเดี่ยวแทนการซื้อ

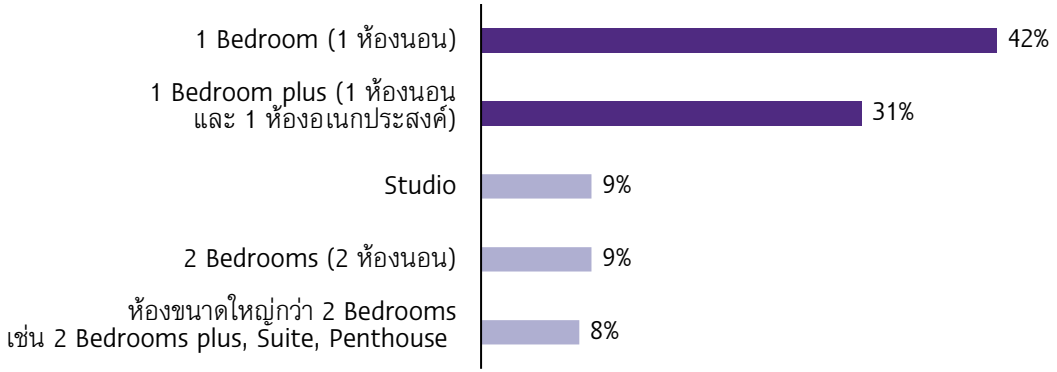
ประเภทที่อยู่อาศัยที่ท่านต้องการเช่า หรือเช่าอาศัยอยู่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย



ท่านสนใจเช่าคอนโด ห้องรูปแบบใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะเช่าคอนโด

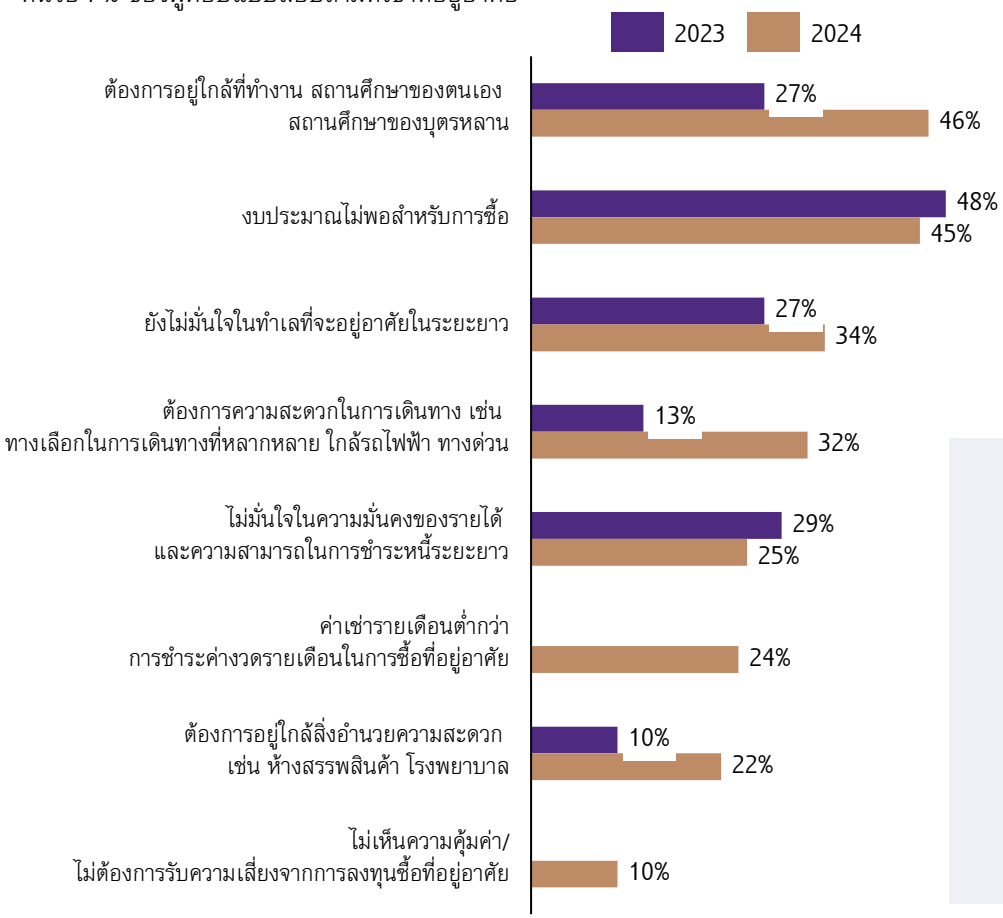


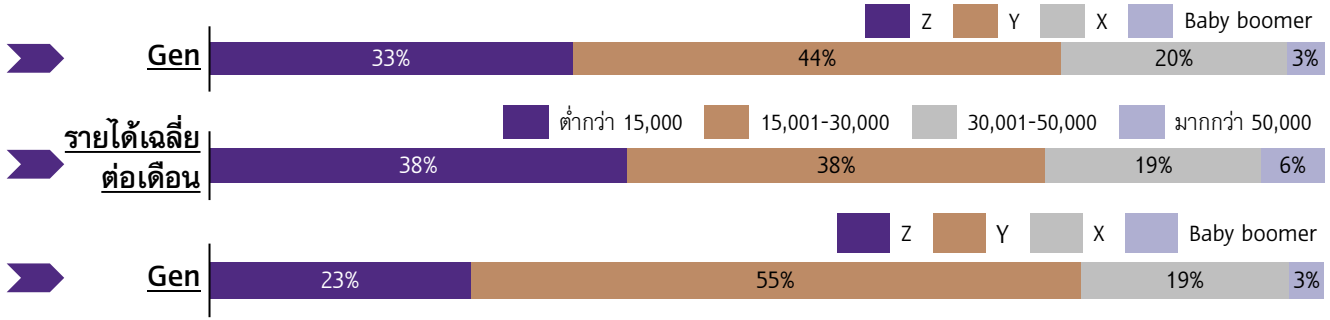
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยที่ต้องการอยู่ใกล้ที่ทำงาน และสถานศึกษา มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากจากปีก่อนหน้า สะท้อนปัจจัยด้านทำเลมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y และ Gen Z

สาเหตุที่ท่านเลือกเช่าที่อยู่อาศัย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย





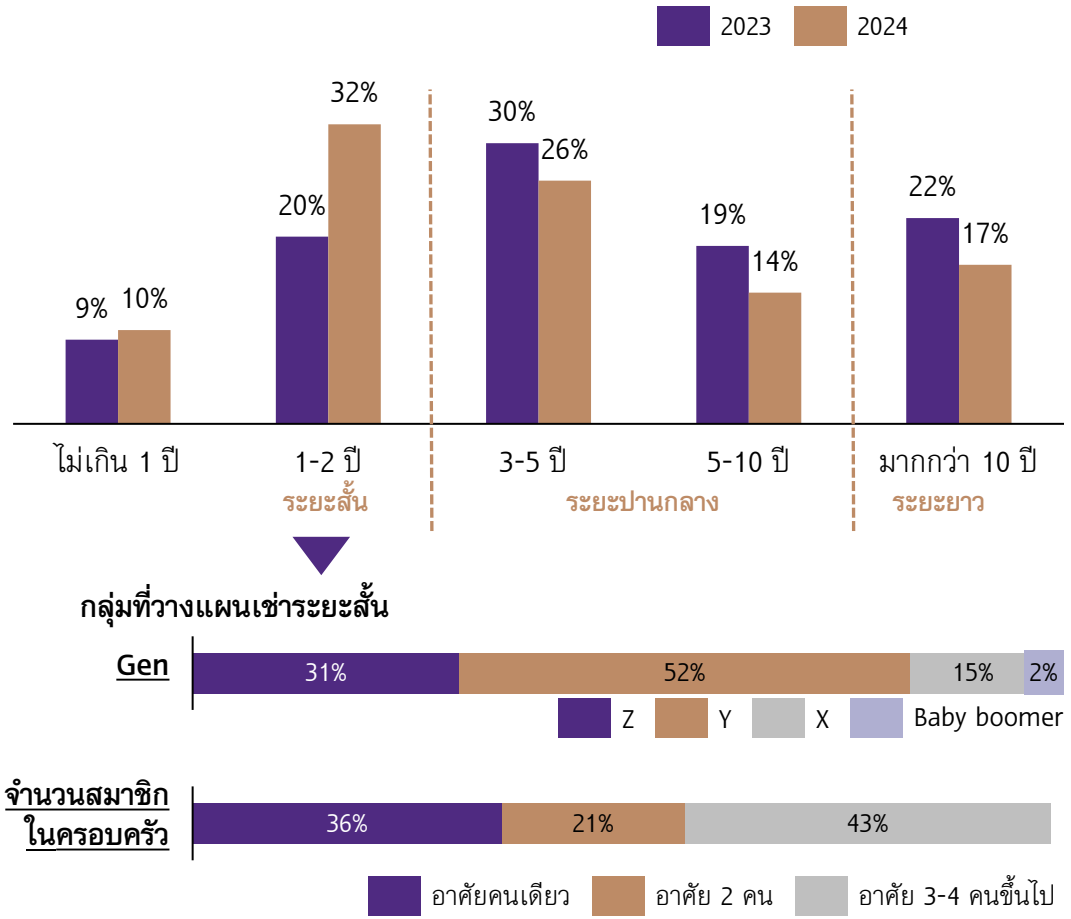
- **กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยที่ต้องการอยู่ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษาของตนเอง และสถานศึกษาของบุตรหลานปี 2024 มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากจากปีก่อนหน้า** สะท้อนปัจจัยด้านทำเลมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน ไปส่งลูกยังโรงเรียน หรือไปเรียนมากขึ้น
- **กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ ส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 3 หมื่นบาท ที่มองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก** ทั้งนี้สัดส่วนกลุ่มผู้มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 5 หมื่นบาท ที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ ในปี 2024 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า สะท้อนความต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน แต่งบประมาณยังไม่พอสำหรับการซื้อ และยินดีที่จะจ่ายค่าเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าค่างวดผ่อนชำระ
- **กลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยที่ยังไม่มั่นใจในทำเลที่จะอยู่อาศัยในระยะยาว ส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Gen Y และ Gen Z** ที่ยังมีความไม่แน่นอนจากการเปลี่ยนสถานที่เรียน หรือที่ทำงานมากกว่ากลุ่มวัยอื่น ๆ

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มผู้เช่าวางแผนการเช่าในระยะสั้นไม่เกิน 1-2 ปีมากขึ้น และคาดหวังว่าจะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเองได้หากสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อดีขึ้นมากพอในช่วง 5 ปีข้างหน้า

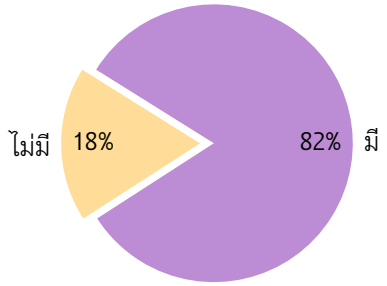
ระยะเวลาที่ท่านวางแผนจะเช่าอาศัยในอนาคต

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย



ท่านมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเองภายหลังจาก 5 ปีข้างหน้าหรือไม่

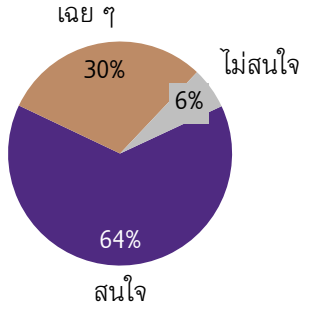
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย



หากมีรูปแบบการเช่าที่อยู่อาศัยแบบใหม่ ที่ให้ผู้เช่าสมัครแพ็กเกจ (Subscription model)* ท่านสนใจหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย

* ยกตัวอย่างเช่น แพ็กเกจที่นำเสนอทางเลือกในการเช่าที่อยู่อาศัย โดยมีประเภทที่อยู่อาศัยหลากหลายทำเลรวมถึงมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัย และระยะเวลาเช่า



- **สัดส่วนผู้วางแผนจะเช่าระยะสั้น 1-2 ปี ในปี 2024 มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า** สะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มผู้เช่าในปัจจุบันเริ่มมองถึงความเป็นไปได้ในการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น หรือยังต้องการความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย เช่น ในกรณีมีความจำเป็นต้องเปลี่ยนสถานที่เรียน หรือที่ทำงาน สถานะทางการเงิน จำนวนสมาชิกในครอบครัวเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะกลุ่มที่มีสมาชิกในครอบครัว 3-4 คนขึ้นไป ที่รอจังหวะขยับขยาย มีที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเอง
- **กลุ่มผู้เช่า Gen Y และ Gen Z วางแผนเช่าระยะสั้น เนื่องจากต้องการความยืดหยุ่น เพื่อรับความเปลี่ยนแปลง** เช่น การเปลี่ยนที่เรียน การเปลี่ยนงาน มีสัตว์เลี้ยงเพิ่มเติม
- **รูปแบบการเช่าที่อยู่อาศัยแบบ Subscription model ได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัยสัดส่วนถึง 64%** ซึ่งสามารถตอบโจทย์ความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนหรือย้ายที่อยู่อาศัยรวมถึงการทำสัญญา จึงเป็นรูปแบบการให้บริการที่ผู้ประกอบการอาจนำเสนอสู่ตลาด เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มผู้เช่าที่อยู่อาศัย ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงของตลาดที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า

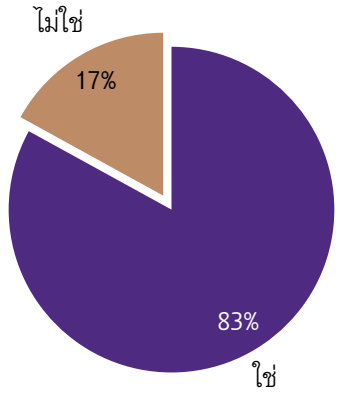
หมายเหตุ : * ยกตัวอย่างเช่น แพ็กเกจที่นำเสนอทางเลือกในการเช่าที่อยู่อาศัย โดยมีประเภทที่อยู่อาศัยหลากหลายทำเลรวมถึงมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยและระยะเวลาเช่า

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน และผลสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2023 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,479 คน

กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ยังให้ความสำคัญกับทำเลที่ใกล้เส้นทางรถไฟฟ้าสายหลัก โดยนอกจากเส้นทางสายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน ผู้เช่าส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจกับทำเลสายสีเหลือง

ท่านเลือกทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย

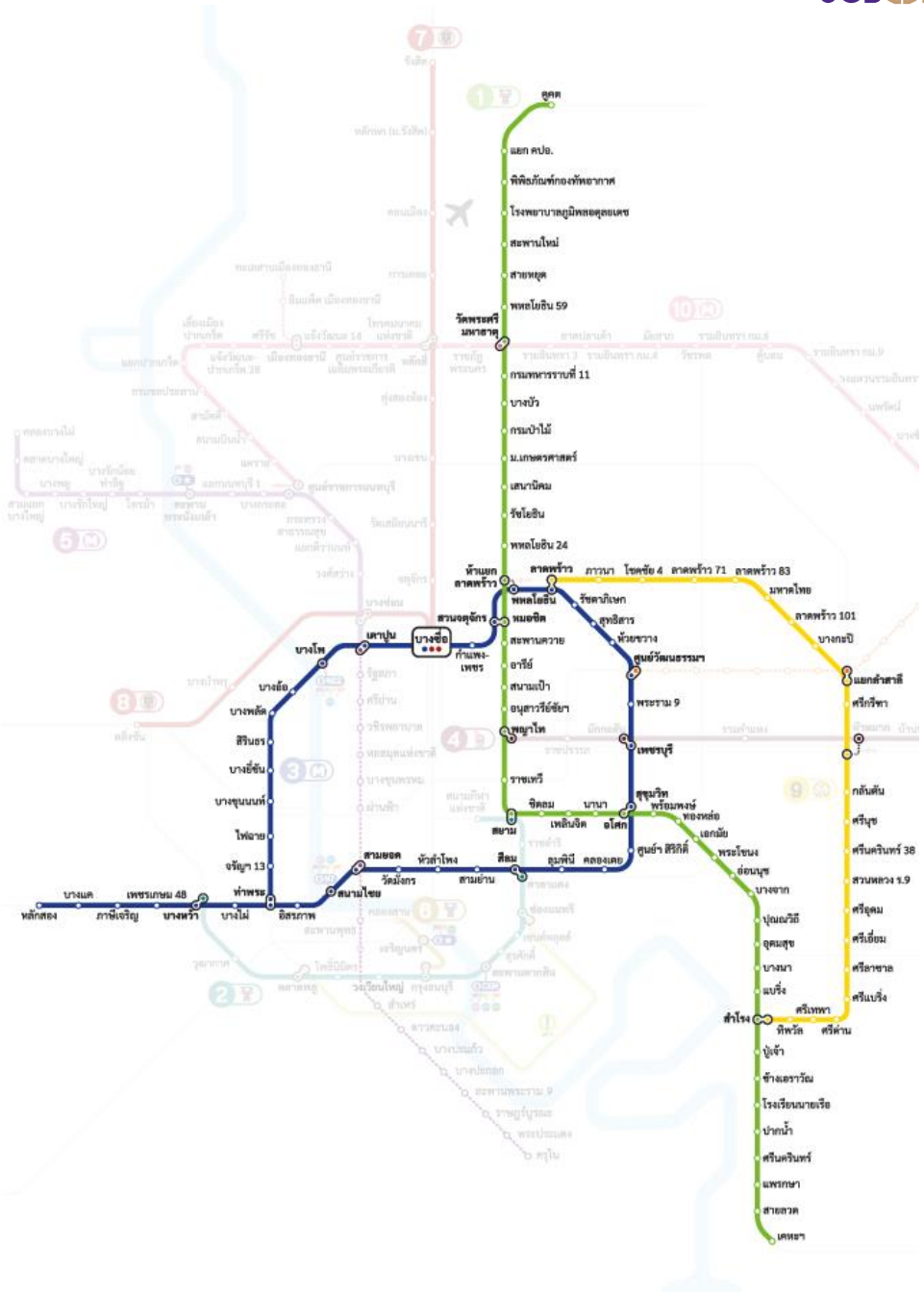


ท่านสนใจเช่าที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ใกล้กับเส้นทางรถไฟฟ้าในทำเลใด

กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ยังให้ความสำคัญกับทำเลที่ใกล้เส้นทางรถไฟฟ้าสายหลัก เนื่องจากให้ความสำคัญกับความสะดวกในการเดินทาง เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยนอกจากเส้นทางสายหลักอย่าง สายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน ผู้เช่าส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจกับทำเลสายสีเหลือง

ทำเลรถไฟฟ้าที่มีผู้เช่าสนใจมากที่สุด ได้แก่

- อันดับ 1 : สายสีเขียว (สุขุมวิท) หมอชิต-สุขุมวิท-แบริ่ง
- อันดับ 2 : สายสีน้ำเงิน บางซื่อ-ศูนย์วัฒนธรรมฯ-หัวลำโพง
- อันดับ 3 : สายสีน้ำเงิน เตาปูน-ท่าพระ
- อันดับ 4 : สายสีน้ำเงิน หัวลำโพง-หลักสอง
- อันดับ 5 : สายสีเหลือง ลาดพร้าว-หัวหมาก-สำโรง



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2024 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 2,185 คน

นัยต่อตลาดที่อยู่อาศัย และการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ

นัยต่อตลาดที่อยู่อาศัย

ตลาดที่อยู่อาศัยฟื้นตัวได้ช้า โดยการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและกำลังซื้อยังเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

- กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บน ที่มีรายได้มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน จะยังคงเป็นกำลังซื้อกลุ่มสำคัญที่ช่วยประคองตลาดที่อยู่อาศัยปี 2024 สะท้อนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งจะดูดซับอุปทานที่อยู่อาศัยกลุ่มนี้ออกไปได้ส่วนหนึ่ง
- อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยยังต้องพึ่งพากำลังซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มนี้มีสัดส่วนราว 1 ใน 3 ของตลาด โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ที่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งยังเผชิญแรงกดดันทางเศรษฐกิจและอุปสรรคการเข้าถึงสินเชื่อ ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มนี้
- ความต้องการซื้อส่วนใหญ่ยังอยู่ในระยะปานกลาง 3-5 ปีข้างหน้า ที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่คาดหวังว่าสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อจะฟื้นตัวมากขึ้น รวมถึงมีความพร้อมทางการเงินมากกว่าในปัจจุบัน นอกจากนี้ บางส่วนยังกังวลเกี่ยวกับรายได้หรือภาระค่าใช้จ่าย และมองว่าต้องใช้เวลานานกว่า 5 ปี กว่าสถานการณ์จะคลี่คลาย สะท้อนการฟื้นตัวได้ช้าของตลาดที่อยู่อาศัย

แรงกดดันทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ส่งผลให้ความคุ้มค่าของราคา/ราคาที่เข้าถึงได้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ส่วนทำเล ทั้งสะดวกต่อการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกสำคัญมากขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้คอนโดได้รับความนิยม โดยคอนโดมือหนึ่งจะเป็นการซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป ซึ่งเป็นผู้ที่อาศัยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลอยู่แล้ว ซึ่งคอนโดแบบ Ready to move ได้รับความนิยมมากกว่าโครงการที่เพิ่งเปิดขาย สะท้อนความระมัดระวังความเสี่ยงของผู้ซื้อ ท่ามกลางตัวเลือกในการซื้อคอนโด ทั้งมือหนึ่งที่มีอยู่มากจากคอนโดเหลือขายที่อยู่ในระดับสูงในปัจจุบัน และคอนโดมือสองที่มีข้อได้เปรียบด้านราคา

ทำเลใกล้รถไฟฟ้ายังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโด และทาวน์เฮาส์ค่อนข้างมาก โดยผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโด รวมถึงผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่นิยมทำเลใกล้รถไฟฟ้าสายหลักอย่างสายสีเขียว และสายสีน้ำเงินมากที่สุด เนื่องจากสามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก และส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นในและชั้นกลาง ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกหนาแน่น โดยทำเลใกล้แหล่งงาน สถานศึกษา และห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ได้รับความสนใจเป็นพิเศษ อย่างไรก็ดี ระดับราคาคอนโด และทาวน์เฮาส์ที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตามราคาที่ดิน ทำให้การพัฒนาโครงการในพื้นที่บริเวณปลายสาย หรือส่วนต่อขยายที่อยู่ห่างจากทำเลในเมืองออกมา ก็ยังเป็นโอกาสเจาะผู้ซื้อคอนโด และทาวน์เฮาส์เนื่องจากมีระดับราคาไม่สูงมากนัก แต่ผู้ซื้อยังสามารถเดินทางเข้าเมืองโดยรถไฟฟ้าสายหลัก หรือส่วนต่อขยายได้สะดวก

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

นัยต่อตลาดที่อยู่อาศัย

สำหรับผู้ซื้อบ้านเดี่ยวบ้านแฝด แม้จะซื้อในทำเลที่ใกล้เมืองได้ยาก แต่ผู้ซื้อก็ยังสนใจทำเลที่มีความสะดวกในการเดินทางมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ และให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่มากขึ้น เช่น ทำเลกรุงเทพฯ ฝั่งตะวันตก (ฝั่งธนบุรี) ไปจนถึงทำเลนนทบุรีบางส่วนที่อยู่ติดกัน ที่ปัจจุบันกำลังได้ความสนใจมากขึ้น จากการขยายตัวของความเป็นเมืองในพื้นที่ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และยังสามารถเดินทางเข้าเมืองได้อย่างสะดวก ด้วยถนนวงแหวนรอบ 2 ทางด่วน และรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน

การพัฒนาที่อยู่อาศัยใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มราคาปานกลาง-ล่าง ยังต้องพิจารณาการแข่งขันจากที่อยู่อาศัยมือสองด้วย โดยความต้องการที่อยู่อาศัยมือสองอยู่ในระดับสูง จากข้อได้เปรียบด้านราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา และในระยะข้างหน้า ที่กำลังซื้อยังมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป รวมถึงในบางทำเลไม่สามารถหาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งได้แล้ว โดยที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 10 ปีได้รับความนิยม ที่ผู้ซื้ออาจต้องซ่อมแซมบ้าง แต่ยังคุ้มค่ากว่าซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง

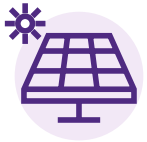
ตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการปล่อยเช่าที่มีศักยภาพเป็นคอนโด ทำเลกรุงเทพฯ ที่เดินทางสะดวก และใกล้เส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ ที่ระดับค่าเช่าไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท ซึ่งตอบโจทย์กลุ่มผู้เช่าที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ ทั้งสำหรับเป็นที่อยู่อาศัยหลัก และที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 เพื่อความสะดวกในการเดินทาง อย่างไรก็ดี ตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการปล่อยเช่ายังกระจุกตัวในทำเลใกล้เมือง แหล่งงาน และสถานศึกษา แม้มีความต้องการเช่าอย่างต่อเนื่อง แต่การลงทุนยังต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง โดยการแข่งขันดึงดูดผู้เช่าจะเป็นไปอย่างรุนแรงขึ้นจากการวางแผนเช่าระยะสั้น เนื่องจากผู้เช่าต้องการความยืดหยุ่น เพื่อรับความเปลี่ยนแปลง เช่น การเปลี่ยนสถานศึกษา หรือสถานที่ทำงาน ประกอบกับในระยะข้างหน้า ผู้เช่าเริ่มมองถึงความเป็นไปได้ในการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้ความต้องการเช่าลดลง

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

นัยต่อตลาดที่อยู่อาศัย

การพัฒนาที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดยังต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง โดยความสนใจตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดยังกระจุกตัวที่จังหวัดท่องเที่ยว ได้แก่ เชียงใหม่ ชลบุรี และนครราชสีมา รวมถึงจังหวัดการค้าและการลงทุน เช่น ขอนแก่น เชียงราย ระยอง ซึ่งที่อยู่อาศัยเหลือขายในบางจังหวัด อย่างเชียงใหม่ และระยอง ยังอยู่ในระดับสูง แม้มีความต้องการจากนอกพื้นที่เพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป สำหรับตากอากาศ และพักผ่อนยามเกษียณในจังหวัดท่องเที่ยว แต่การฟื้นตัวของที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดยังต้องอาศัยทั้งกลุ่ม Real demand และผู้ลงทุนที่ต้องการลงทุนเพื่อปล่อยเช่านักท่องเที่ยว ที่กำลังซื้อของคนต่างจังหวัด และการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวยังเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป

มาตรการภาครัฐ โดยเฉพาะด้านดอกเบี้ย ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย แม้ในเดือนเมษายนที่ผ่านมา รัฐบาลได้ประกาศมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยมีมาตรการสำคัญ ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมการโอนและการจดจำนองที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาทเหลือ 0.01% แต่ผลของมาตรการน่าจะยังจำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มที่ตั้งใจจะซื้อ หรือมีความพร้อมที่จะซื้อที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว โดยการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยยังอาศัยมาตรการอื่น ๆ ควบคู่กันไป โดยฉพาะด้านดอกเบี้ย ที่จะกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจากกลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยได้มากที่สุด และสามารถกระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัยได้ทุกกลุ่ม ตั้งแต่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ไปจนถึงระดับปานกลาง-บน อีกทั้ง มาตรการอื่น ๆ เช่น การลดหย่อนภาษี การผ่อนคลาย LTV ที่จะช่วยให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 กู้ได้ 100% ก็จะช่วยกระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัยได้ทั้งจาก Real demand และผู้ลงทุนเช่นกัน



เทรนด์ต่าง ๆ เช่น การประหยัดพลังงาน ESG การเลี้ยงสัตว์ ล้วนมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อแต่ละกลุ่ม รวมถึงความสามารถในการจ่ายเงินเพิ่ม ที่ผู้ซื้อแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญกับแต่ปัจจัยต่าง ๆ และยินดีจ่ายเงินเพิ่มสำหรับปัจจัยต่าง ๆ ในระดับที่แตกต่างกัน ไปตามรูปแบบที่อยู่อาศัย ระดับรายได้ ช่วงอายุ และวิถีชีวิตของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

นัยต่อตลาดที่อยู่อาศัย

	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ	คอนโดมิเนียม
ปัจจัยที่ให้ความสำคัญ	1. พื้นที่ใช้สอย และที่ดิน 2. ความสะดวกสบายในการอยู่อาศัย 3. ความแตกต่าง มีเอกลักษณ์	1. ความเป็นส่วนตัวใกล้เคียงบ้านเดี่ยว 2. พื้นที่ใช้สอย และที่ดิน 3. ทำเลใกล้เมืองกว่าบ้านเดี่ยว ในระดับราคาเดียวกัน	1. คุณภาพวัสดุอุปกรณ์ 2. ความสะดวกในการเดินทาง 3. ฟังก์ชันการใช้พื้นที่ภายในบ้าน 4. มีความเป็นส่วนตัว และไม่หนาแน่นจนเกินไป	1. การออกแบบการใช้ประโยชน์ภายในห้อง 2. วิวภายนอก 3. คุณภาพวัสดุอุปกรณ์ 4. ทำเลที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก
ปัจจัยมีผลให้จ่ายเงินซื้อเพิ่มขึ้นจากงบประมาณที่กำหนดไว้เดิม	1. Customization 2. Uniqueness 3. Solar roof, EV charger, Smart home	1. ความเป็นส่วนตัวใกล้เคียงบ้านเดี่ยว 2. Smart home	1. คุณภาพวัสดุอุปกรณ์ วัสดุช่วยเพิ่มความเป็นส่วนตัว 2. การจัดผังพื้นที่โครงการให้ที่อยู่อาศัยดูไม่หนาแน่น 3. การจัดการที่จอดรถ	1. Customization 2. Smart home
ทำเลที่ได้รับความสนใจ	• ราชพฤกษ์-ชัยพฤกษ์ • บางนา-ลาดกระบัง	• นนทบุรี : ราชพฤกษ์-บางกรวย-ปากเกร็ด	• บางแค-หนองแขม-ราษฎร์บูรณะ • เส้นทางรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย	• เส้นทางรถไฟฟ้าสายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน • เชื่อมต่อรถไฟฟ้าสายสีเขียว และสีน้ำเงินได้ง่าย
ผู้ซื้อที่มีศักยภาพ (2024)	• 1. Real-demand เพื่ออยู่อาศัย • 2. Real-demand เป็นบ้านพักตากอากาศ • 3. ผู้ลงทุนปล่อยเช่าในจังหวัดท่องเที่ยว	• Real-demand เพื่ออยู่อาศัย	• Real-demand เพื่ออยู่อาศัย	• Real-demand เพื่ออยู่อาศัย • ผู้ลงทุนปล่อยเช่าในกรุงเทพฯ และจังหวัดท่องเที่ยว
ระดับราคาที่มีศักยภาพ (2024)	• ตั้งแต่ 15 ล้านบาทขึ้นไป	• 5-15 ล้านบาท	• 3-5 ล้านบาท (ทาวน์เฮาส์) • 5-10 ล้านบาท (โฮมออฟฟิศ)	• 5 ล้านบาทขึ้นไป
ประเด็นที่ต้องจับตา	• อุปทานที่ยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และยังอยู่ในระดับที่สูงกว่าอุปสงค์ค่อนข้างมาก • ข้อจำกัดในการหาที่ดินทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลาง-ชั้นนอก		ความนิยมที่ลดลง และการแข่งขันจากคอนโดในระดับราคาเดียวกัน	การถูกปฏิเสธสินเชื่อในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ที่คาดว่าจะอยู่ในระดับสูง

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

การปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย

พัฒนาโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง

- ท่ามกลางสถานการณ์ที่ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังต้องแข่งขันกันอย่างเข้มข้น เพื่อชิงความต้องการซื้อที่ยังมีอยู่อย่างจำกัด การพัฒนาโครงการใหม่ยิ่งจำเป็นต้องเป็นไปอย่างระมัดระวังมากขึ้น โดยหากที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมปรับตัวสูงขึ้นมาก ก็จะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และรายได้ของกิจการ ประกอบกับการจัดโปรโมชันเพื่อระบายสต็อกยังเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันจากต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้**การพัฒนาโครงการต้องสอดคล้องกับต้นทุนราคาที่ดิน หลีกเลี่ยงทำเลที่มีการแข่งขันรุนแรง หรือมีหน่วยเหลือขายสะสมสูง แต่หากต้องการพัฒนาโครงการแข่งขันในทำเลดังกล่าว ก็ต้องมั่นใจว่าโครงการมีจุดเด่นที่แตกต่าง และเหนือกว่าคู่แข่ง**
- **การกระจาย Portfolio ให้มีตัวเลือกที่อยู่อาศัยในหลากหลายระดับราคายังคงมีความจำเป็น เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้หลากหลายกลุ่ม** เพิ่มโอกาสในการขายที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น รวมถึงยังเป็นการกระจายความเสี่ยงจากตลาดที่มีการแข่งขันรุนแรง แต่ในขณะเดียวกัน ก็ยังคงต้องวางแผนการพัฒนาโครงการในแต่ละ Segment อย่างรอบคอบ ท่ามกลางการแข่งขันที่ยังสูงในตลาดที่อยู่อาศัยราคาปานกลาง-บน ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยราคาปานกลางลงมายังเผชิญสถานการณ์กำลังซื้อที่ยังคงเปราะบาง

ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อแต่ละกลุ่มอย่างตรงจุด ในทุกประเภทที่อยู่อาศัย

- ท่ามกลางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังเป็นไปอย่างรุนแรง **ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังจำเป็นต้องเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อสร้างความแตกต่าง สามารถตอบโจทย์ความต้องการ รวมถึงลด Pain point ของผู้ซื้อ** ในปัจจุบันที่ความต้องการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้ทันอยู่เสมอ
- นอกจากนี้ **การพัฒนาที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อแต่ละกลุ่ม รวมถึงความสามารถในการจ่ายเงินเพิ่มสำหรับรูปแบบ ฟังก์ชัน หรือบริการต่าง ๆ ที่นอกเหนือจากโครงการที่มีการพัฒนาโดยทั่วไป ตามความต้องการที่แตกต่างกันไปของผู้ซื้อแต่ละกลุ่ม** ซึ่งจะขึ้นกับปัจจัยต่าง ๆ เช่น ระดับรายได้ ช่วงอายุ วิถีชีวิต เพื่อนำมาสู่การพัฒนาที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท การกำหนดราคา รวมถึงการขายและทำการตลาดได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

การปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย

ขยายตลาดผู้ซื้อชาวต่างชาติ

- ผลสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในครั้งนี้ ประกอบกับข้อมูลตลาดที่อยู่อาศัยที่มีการเผยแพร่ เช่น การโอนกรรมสิทธิ์หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ สะท้อนให้เห็นว่าสถานการณ์กำลังซื้อในประเทศยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เท่าที่ควร ขณะที่ข้อมูลตัวชี้วัดด้านความต้องการซื้อของชาวต่างชาติ เช่น มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดของชาวต่างชาติยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การขยายไปสู่ตลาดผู้ซื้อต่างชาติจะเป็นอีกทางเลือกในช่วงที่ตลาดที่อยู่อาศัยยังมีแนวโน้มซบเซา ซึ่ง**กลุ่มผู้ซื้อที่มีสัดส่วนมากที่สุดคาดว่ายังคงเป็นชาวจีน แม้จะมีสัดส่วนลดลงเมื่อเทียบกับช่วงก่อนเกิด COVID-19 ขณะที่กำลังซื้อจากรัสเซีย รวมถึงเอเชีย เช่น เมียนมา ไต้หวัน ก็ยังมีศักยภาพ และขยายตัวได้ดีตลอดช่วงที่ผ่านมา** ซึ่งทำเลที่ชาวต่างชาติกลุ่มดังกล่าวให้ความสนใจเป็นพิเศษ ได้แก่ พื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นในและชั้นกลาง ที่มีความเจริญในพื้นที่สูง รวมถึงภูเก็ต และชลบุรี

บริหารจัดการต้นทุนการพัฒนาโครงการ

- ต้นทุนการพัฒนาโครงการยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะราคาที่ดิน ที่เริ่มกลับมาเร่งตัวขึ้นอีกครั้ง ขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้าง แม้จะปรับตัวลดลง แต่ยังอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับราคาในอดีต อีกทั้ง การปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัยเพื่อรักษาอัตรากำไรยังเป็นไปอย่างจำกัด เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงทั้งจากผู้ประกอบการที่อยู่อาศัยมือหนึ่งด้วยกัน และที่อยู่อาศัยมือสอง ซึ่งกดดันให้**ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยต้องบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อรักษาอัตรากำไรควบคู่กับการรักษามาตรฐานที่อยู่อาศัย และการให้บริการหลังการขาย** เพื่อสร้างความพึงพอใจของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย
- การนำเทคโนโลยีที่ช่วยลดขั้นตอนการก่อสร้าง และลดการใช้แรงงานมาใช้มากขึ้น รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์ และสร้างความร่วมมือใหม่ ๆ กับผู้รับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน Supply chain จะช่วยให้การพัฒนาโครงการเป็นไปอย่างราบรื่น และการบริหารจัดการต้นทุนมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

การปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย

ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG

- **ผู้ซื้อในปัจจุบัน โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG มากขึ้น โดยเฉพาะด้านสิ่งแวดล้อม** ซึ่งจะกลายเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะต่อไป
- **ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยควรหันมาให้ความสำคัญ และดำเนินงานภายใต้กรอบ ESG อย่างครอบคลุม** ตั้งแต่ขั้นตอน และวิธีการก่อสร้าง ที่ควรจำกัดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชนโดยรอบให้น้อยที่สุด รวมถึงการใช้วัสดุก่อสร้าง และเครื่องมือเครื่องจักรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ไปจนถึงการอยู่อาศัย ซึ่งที่อยู่อาศัยต้องตอบโจทย์การประหยัดพลังงาน และลดการปล่อยมลภาวะได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น Solar roof, EV charger, Smart home มาติดตั้ง โดยการสร้างที่อยู่อาศัยที่ผ่านการรับรองด้านการประหยัดพลังงานจะช่วยดึงดูดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้นในระยะข้างหน้า

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC

ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 6 ข้อ เพื่อนำไปพัฒนาบทวิเคราะห์ของ SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำแบบสอบถาม

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