

ห้องตลาดที่อยู่อาศัย ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

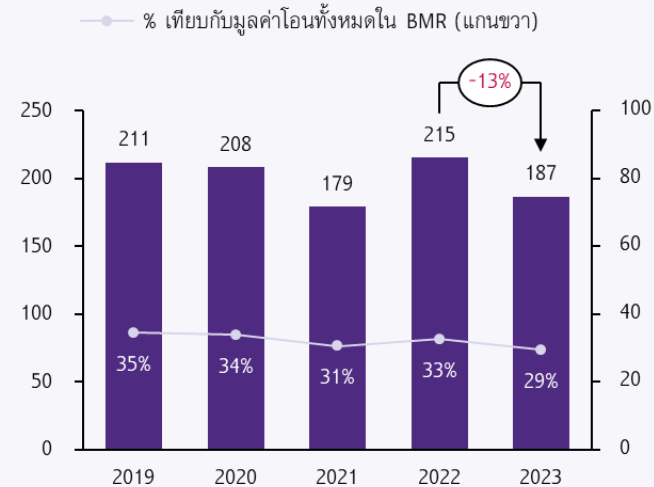
ท่ามกลางความท้าทาย
ยังมีโอกาสหรือไม่?



สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR

หน่วย : พันล้านบาท



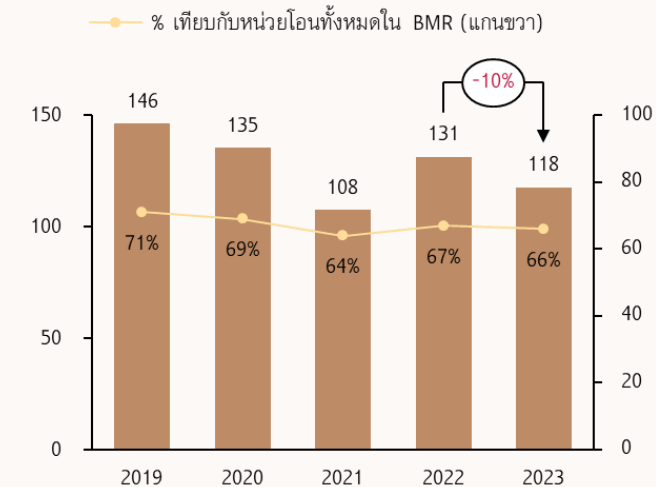
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใน BMR

หน่วย : พันล้านบาท



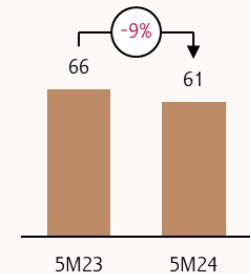
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR

หน่วย : พันหน่วย



หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใน BMR

หน่วย : พันหน่วย



- ตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR มีส่วนแบ่งในตลาดที่อยู่อาศัยใน BMR โดยรวมอยู่ค่อนข้างมาก โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มูลค่าโอนที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยราว 1 ใน 3 ของมูลค่าโอนใน BMR ทั้งหมด ส่วนหน่วยโอนฯ มีสัดส่วนเฉลี่ยราว 2 ใน 3 ของหน่วยโอนใน BMR ทั้งหมด
- ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR ซึ่งส่วนใหญ่ยังเป็น Real demand มีแนวโน้มชะลอตัว โดยคาดว่าอัตราการชะลอตัวจะสูงกว่าตลาดที่อยู่อาศัยใน BMR ภาพรวม เนื่องจากกลุ่มผู้ซื้อหลักของตลาดฯ คือกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ซึ่งยังคงถูกกดดันจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น ภาระค่าใช้จ่าย ภาระหนี้ครัวเรือน จนต้องชะลอแผนการซื้อ และ/หรือ ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ ซึ่งยังต้องอาศัยระยะเวลาในการฟื้นตัว ดังนั้น คาดว่าความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR จะยังมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่องในช่วง 1-2 ปีข้างหน้าเป็นอย่างน้อย

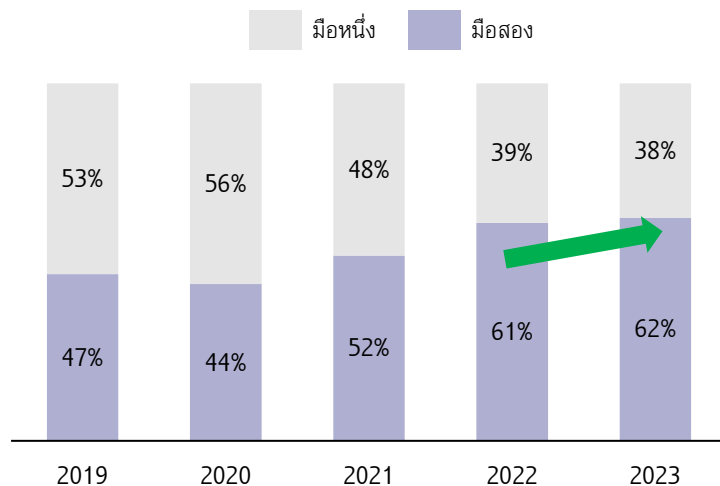
ปี 2024	สัดส่วนมูลค่าโอนที่อยู่อาศัย ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วนหน่วยโอนที่อยู่อาศัย ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย
คอนโด	44%	51%
ทาวน์เฮาส์	40%	35%
อื่น ๆ	16%	14%

สัดส่วนการโอนที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR มาจากคอนโด และทาวน์เฮาส์เป็นหลัก

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (ต่อ)

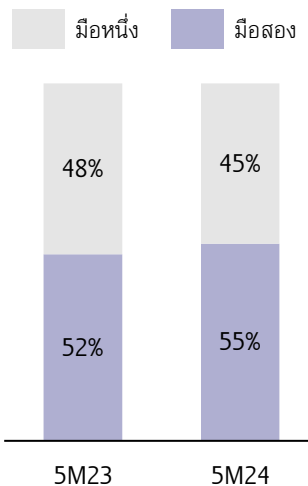
สัดส่วนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR
เปรียบเทียบระหว่างมือหนึ่ง และมือสอง

หน่วย : พันหน่วย



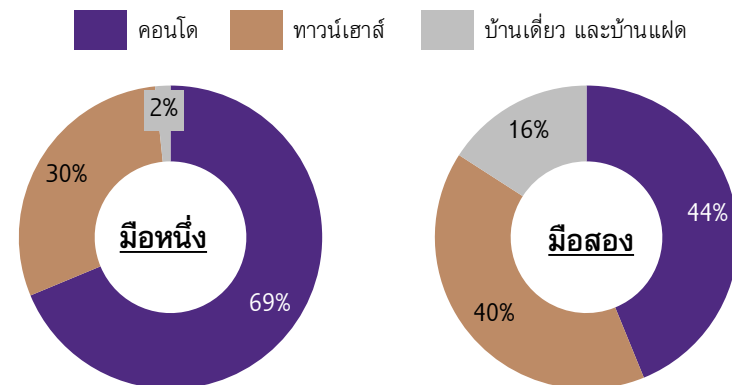
สัดส่วนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ใน BMR
เปรียบเทียบระหว่างมือหนึ่ง และมือสอง

หน่วย : พันหน่วย



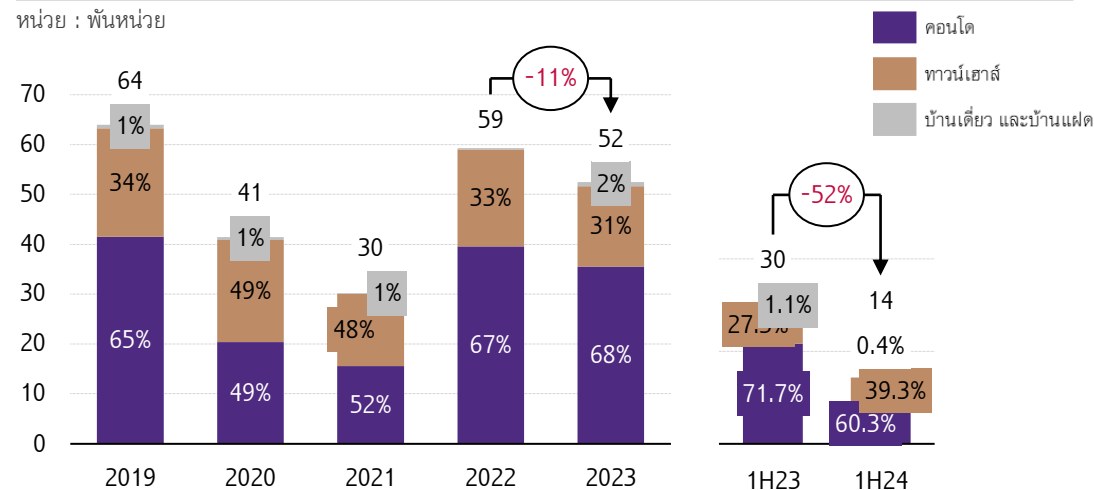
สัดส่วนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ใน BMR ปี 2023

หน่วย : %



หน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR

หน่วย : พันหน่วย



- มูลค่าโอนที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR ของตลาดมือสองมีสัดส่วนมากขึ้น เนื่องจากราคาที่อยู่อาศัยใหม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะต้นทุนราคาที่ดิน ทำให้ตัวเลือกของโครงการใหม่ในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในตลาดมีน้อยลง และส่วนใหญ่จำกัดอยู่ในกลุ่มคอนโด และทาวน์เฮาส์ นอกจากนี้ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวตลอดช่วงที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน ยังทำให้ความต้องการซื้อ และความสามารถที่จะซื้อของกำลังซื้อกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ลดลงไปด้วย ซึ่งส่งผลกระทบต่อตลาดมือหนึ่งมากกว่ามือสอง
- การโอนในตลาดมือหนึ่งส่วนใหญ่เป็นคอนโด ขณะที่การโอนในตลาดมือสองมีสัดส่วนจากกลุ่มแนวราบมากขึ้น โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ ซึ่งมักจะอยู่ในทำเลที่ใกล้เมืองมากกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่งในระดับราคาเดียวกัน

ความท้าทายสำคัญของตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ด้านอุปสงค์



กำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่างถูกกดดันจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ ทำให้ Rejection rate อยู่ในระดับสูง

- ภาระค่าใช้จ่ายยังเพิ่มขึ้นมากกว่ารายได้
- ภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง
- ข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ
- อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูง



มาตรการ LTV ยังคงกดดันการฟื้นตัวของความต้องการซื้อ เพื่อการลงทุนปล่อยเช่า โดยการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป จำเป็นต้องวางเงินดาวน์ เป็นข้อจำกัดสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งส่วนใหญ่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนปล่อยเช่าราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท



ตัวเลือกที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทในระยะต่อไป โดยเฉพาะมือหนึ่ง มีแนวโน้มอยู่ไกลเมืองออกไปมากขึ้น ขนาดเล็กลง หรือ Spec ลดลง จากต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น โดยเฉพาะปัจจัยด้านความไกลเมืองอาจส่งผลต่อความนิยมคอนโดมากกว่าทาวน์เฮาส์

ด้านอุปทาน



ความสามารถในการรักษาอัตรากำไรจากการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาต่ำทำได้ยากขึ้น จากต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะราคาที่ดิน ผนวกกับผังเมืองใหม่จะยิ่งทำให้ราคาที่ดินในเมืองเร่งตัวมากขึ้น โดยหากหันไปลดต้นทุนด้วยการลดขนาดพื้นที่ใช้สอย ก็มีความเสี่ยงที่จะขายได้ยาก



หน่วยเหลือขายสะสมที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ใหม่ที่ได้รับค่านิยมน้อยลง รวมถึงคอนโดราคา 2-3 ล้านบาทที่มีการเปิดโครงการใหม่เพิ่มขึ้น แต่ดูดซับออกไปได้ช้าลงในปีที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เริ่มชะลอการเปิดโครงการใหม่ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และเน้นระบายหน่วยเหลือขายมากขึ้นแทน

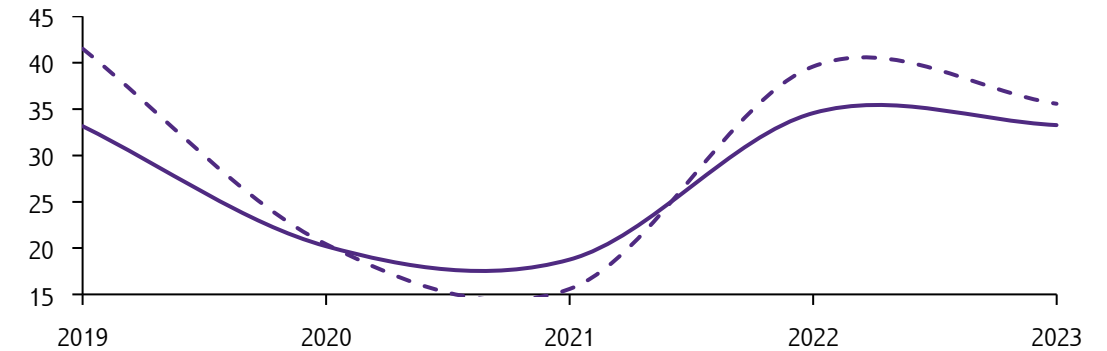
เปรียบเทียบหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ และหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR

หน่วย : พันหน่วย

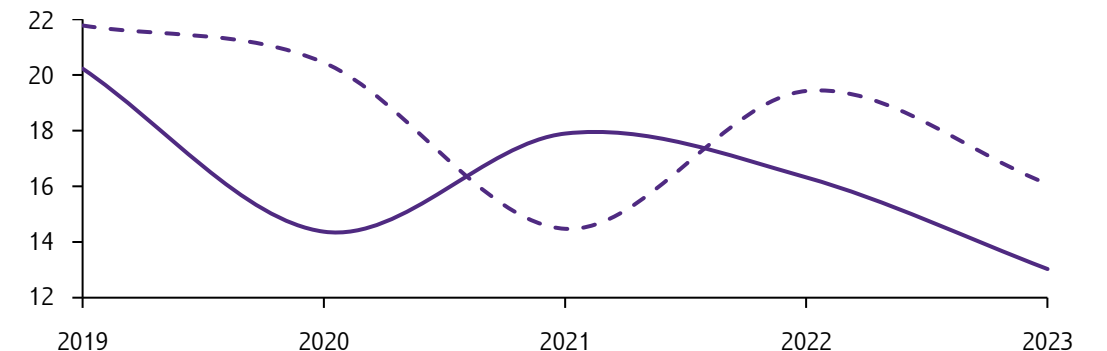


คอนโด

-- หน่วยเปิดใหม่ — หน่วยขายได้



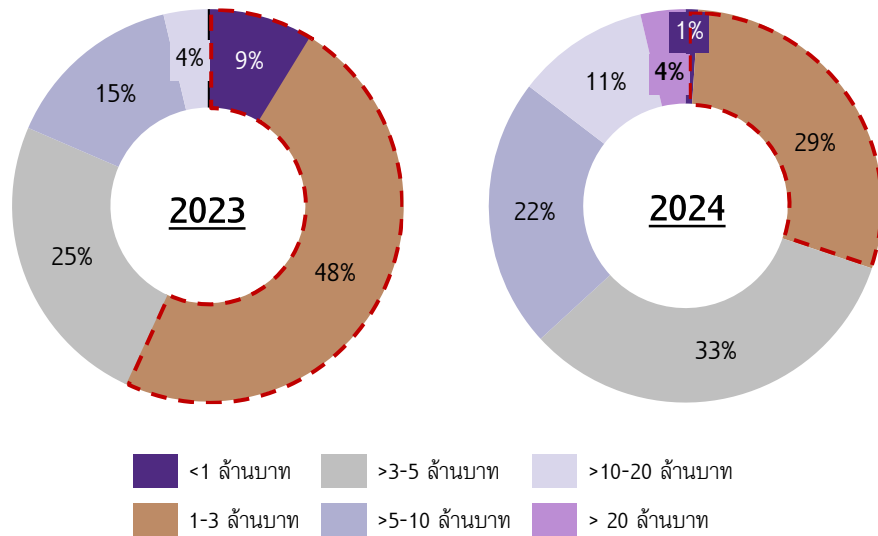
ทาวน์เฮาส์



ตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยเฉพาะในกลุ่มคอนโด ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังคงมีความต้องการจากกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง

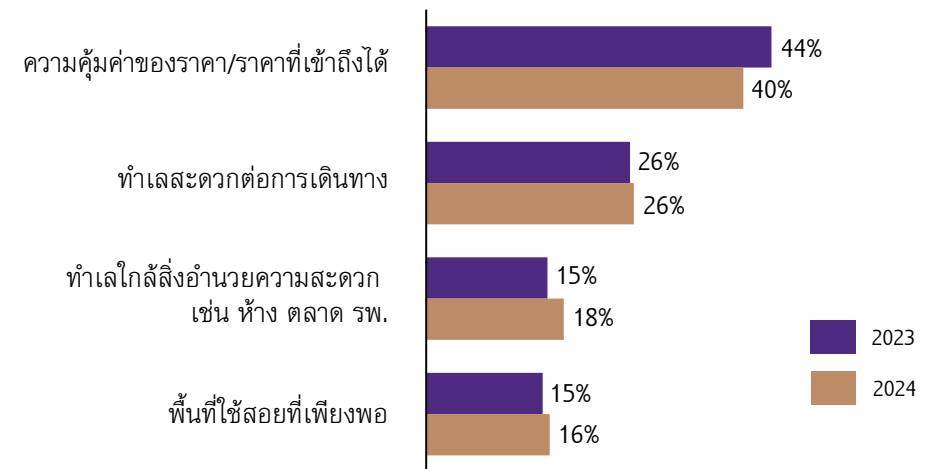
ท่านวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาเท่าใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย



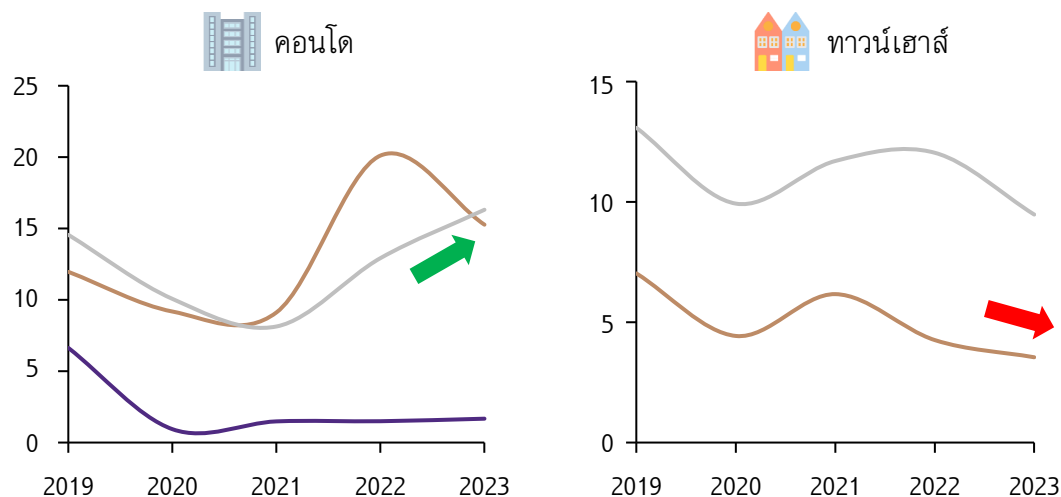
- กลุ่มตัวอย่าง 30% ยังมีแผนซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในปี 2024 ซึ่งแม้สัดส่วนจะลดลงจากปีก่อนหน้าค่อนข้างมาก จากปัจจัยทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่โดยรวมก็ยังมีสัดส่วนอยู่ราว 1 ใน 3 ซึ่งถือว่ายังมีความสำคัญต่อตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม โดยเป็นกลุ่มที่ต้องการการสนับสนุนทางการเงินมากกว่ากลุ่มอื่น
- กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลและยังมากกว่าปัจจัยด้านขนาดพื้นที่ใช้สอย ซึ่งยังคงเป็นโอกาสของตลาดคอนโดราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท มากกว่าตลาดทาวน์เฮาส์

ตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยเฉพาะในกลุ่มคอนโด ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังคงมีความต้องการจากกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง (ต่อ)

หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR จำแนกตามระดับราคา

หน่วย : พันหน่วย

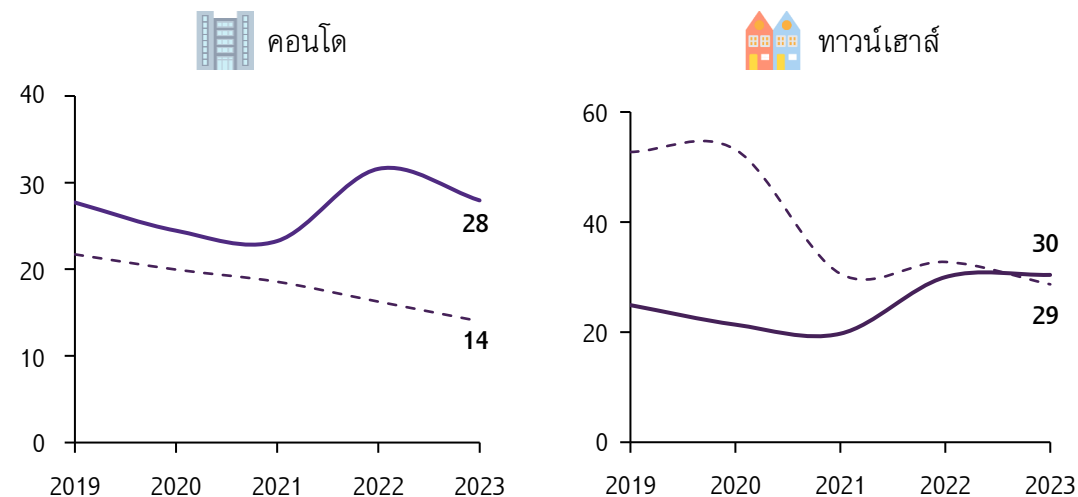
— 0-1 ล้านบาท — 1.1-2 ล้านบาท — 2.1-3 ล้านบาท



หน่วยโอนที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR เปรียบเทียบระหว่างมือหนึ่ง และมือสอง

หน่วย : พันหน่วย

--- มือหนึ่ง — มือสอง

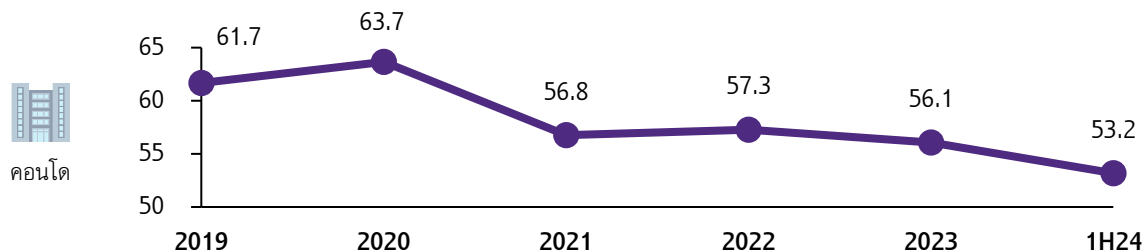


- ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทยังคงเป็นที่ต้องการในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง (ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน) โดยเฉพาะคอนโดที่สามารถตอบโจทย์ด้านทำเลสะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งคอนโดกลุ่มราคา 2-3 ล้านบาท ยังคงมีความต้องการสูงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากยังสามารถอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลางบางทำเลได้ หรืออยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าสายสีเขียว หรือสายสีน้ำเงินบางสถานีได้
- ขณะที่ตลาดทาวน์เฮาส์ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทยังเผชิญแรงกดดันจากปัจจัยด้านความนิยมที่ลดลง และผู้ซื้อหันไปสนใจคอนโดในระดับราคาเดียวกันมากกว่า
- ที่อยู่อาศัยมือสองราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ยังมีแนวโน้มได้รับความนิยม และคาดว่าจะยังอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยด้านทำเลที่มีความใกล้เคียงเมืองมากกว่า ในราคาที่ต่ำกว่าการซื้อมือหนึ่ง

ที่อยู่อาศัยมือหนึ่งราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนมากน้อยแค่ไหน และกระจุกตัวอยู่ทำเลไหนบ้าง?

คอนโดเหลือขายสะสมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR ปี 2023

หน่วย : พันหน่วย

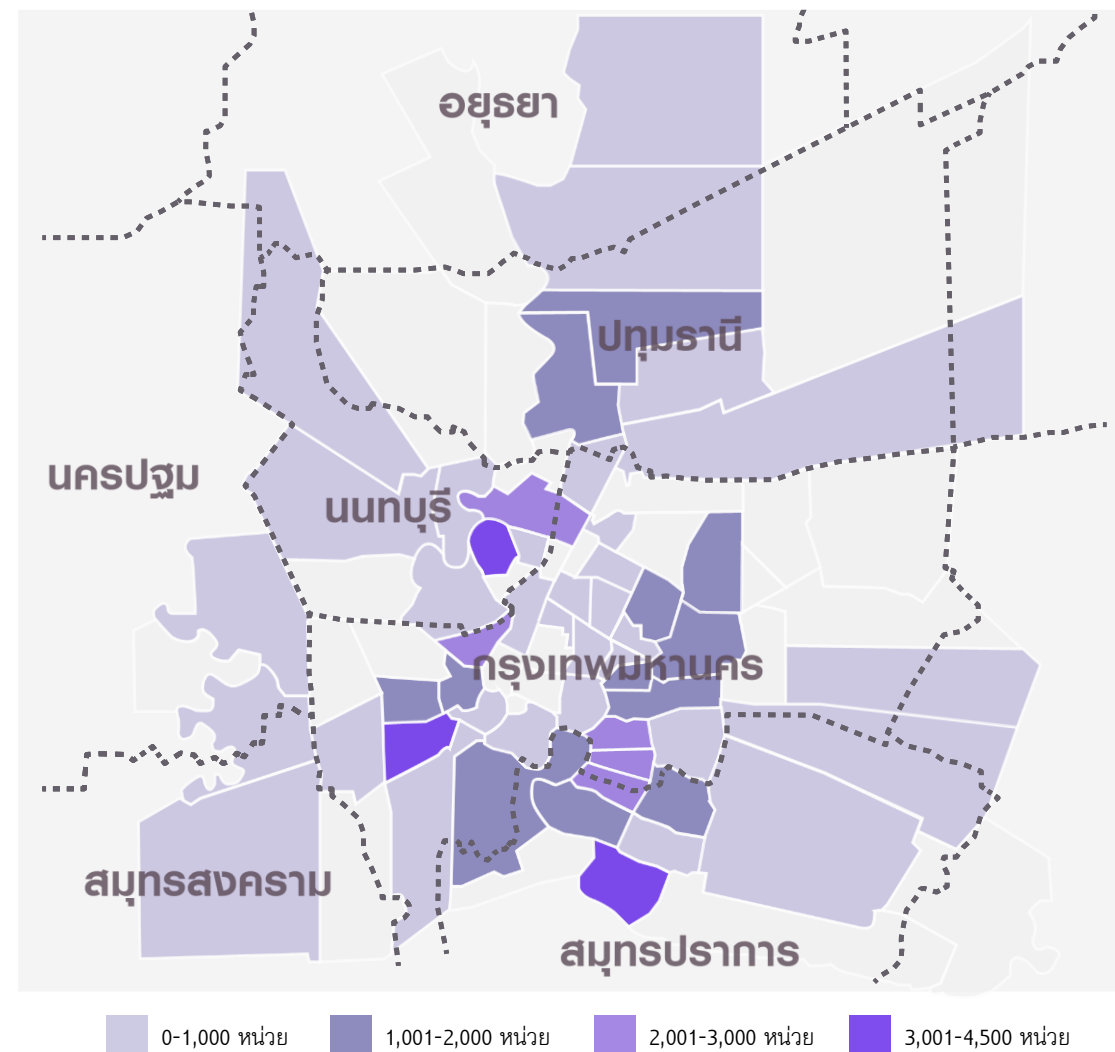


คอนโดราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ส่วนใหญ่กระจุกตัวในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นนอก ซึ่งยังต้องระมัดระวังการเร่งตัวของหน่วยเหลือขายสะสม แม้ในบางทำเลยังมีความต้องการอยู่อย่างต่อเนื่อง

- ทำเลทิศตะวันออก และตะวันออกเฉียงใต้ของกรุงเทพฯ เช่น อ่อนนุช-ศรีนครินทร์, แบริ่ง-วัดด่าน มีความหนาแน่นสูง เนื่องจากอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีเขียว หรือแอร์พอร์ต เรล ลิงก์ที่สามารถเดินทางเข้าใจกลางเมืองใช้เวลาไม่มาก และเดินทางในต่อเดียว ทำให้มีความต้องการในพื้นที่ดังกล่าวค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม อุปทานในพื้นที่ที่ยังมีสูงประกอบด้วยอุปสงค์ที่ยังชะลอตัว ทำให้ยังต้องระมัดระวังการเร่งตัวของหน่วยเหลือขายสะสมมากขึ้น โดยเฉพาะในทำเลแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียว และสายสีเหลือง
- ทำเลในพื้นที่ปริมณฑลที่มีความหนาแน่นสูง และยังคงติดตามสถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสม คือ ทำเลคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี และปากน้ำ จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งเป็นแหล่งงาน และสถานศึกษาสำคัญ

ทำเลในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นนอกจะเปรียบเสมือน Node ที่คอนโดราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในระยะต่อไป จะขยายตัวออกไปจากจุดดังกล่าวมากขึ้น ตามการขยายตัวของเมือง และรถไฟฟ้าสายใหม่ รวมถึงผังเมืองใหม่ที่มีแนวโน้มจะรองรับการพัฒนาโครงการคอนโดในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นนอกมากขึ้น

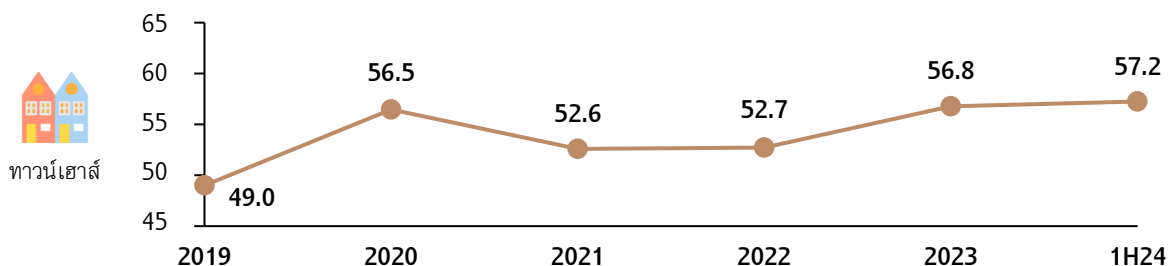
- ทำเลที่จะมีโอกาสมากขึ้น อาจเป็นทำเลทิศเหนือของกรุงเทพฯ ที่ขยายตัวออกจากโซนรัตนวิเบศร์ ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งงานสำคัญแถบถนนแจ้งวัฒนะ และด้านทิศตะวันตกของกรุงเทพฯ อย่างท่าหลวง-แพชรเกษม, บางพลัด เป็นทำเลที่อยู่ไม่ไกลจากเมืองฝั่งสาทรมากนัก และอยู่ใกล้รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ที่เดินทางเข้าใจกลางเมืองได้เช่นกัน แต่ความหนาแน่นยังน้อยกว่าทำเลทิศตะวันออก และตะวันออกเฉียงใต้ของกรุงเทพฯ



ที่อยู่อาศัยมือหนึ่งราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนมากขึ้นแค่ไหน และกระจุกตัวอยู่ทำเลไหนบ้าง? (ต่อ)

ทาว์นเฮาส์เหลือขายสะสมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทใน BMR ปี 2023

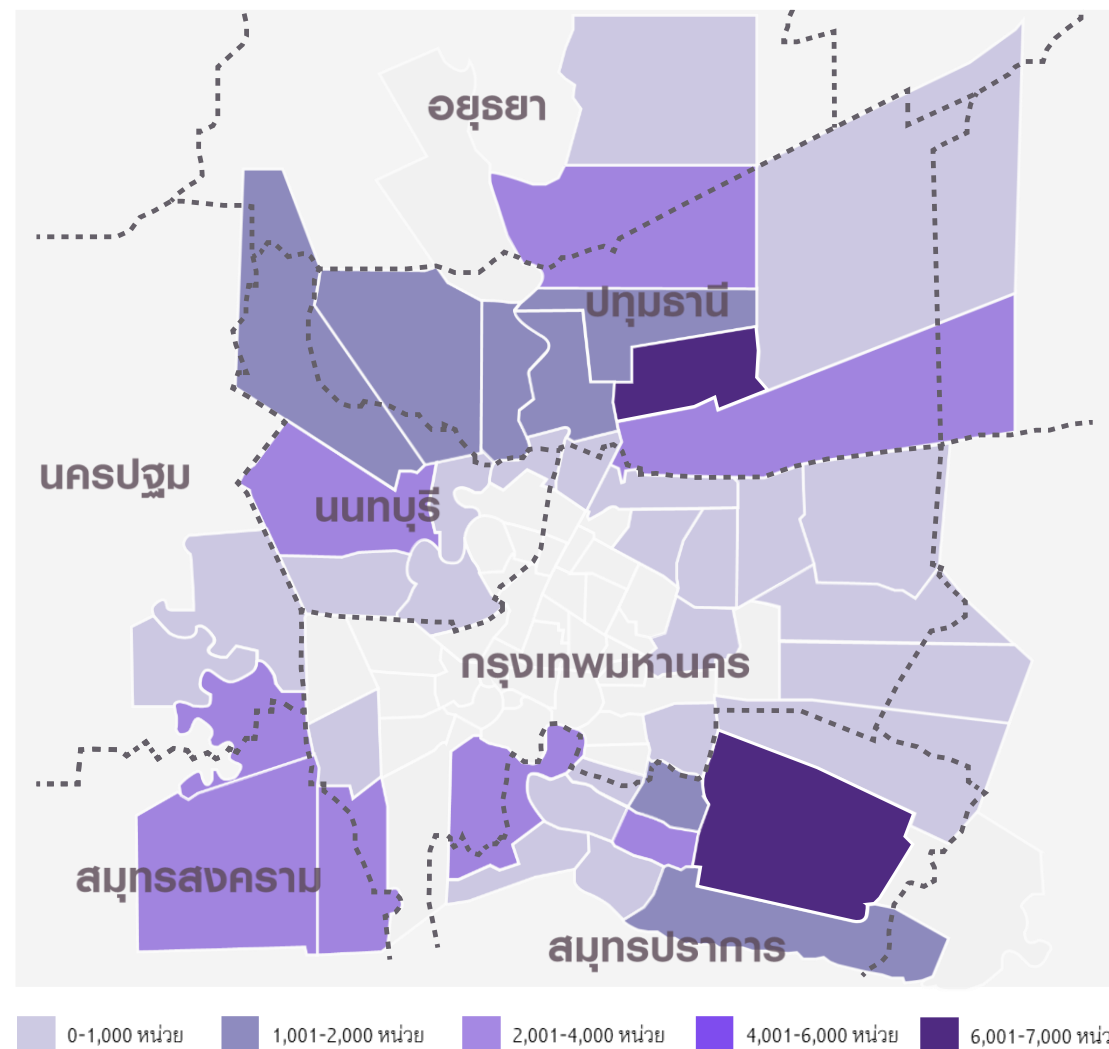
หน่วย : พันหน่วย



ทาว์นเฮาส์ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ส่วนใหญ่กระจายตัวอยู่ในพื้นที่ชานเมืองและปริมณฑล โดยความนิยมจากผู้ซื้อที่ลดลง และการแข่งขันจากคอนโดระดับราคาเดียวกันเป็นปัจจัยกดดันที่สำคัญ และทำให้หน่วยเหลือขายสะสมเริ่มกลับมาเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ในระยะต่อไป คาดว่าทำเลที่สามารถพัฒนาโครงการทาว์นเฮาส์ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท จะยังออกไปยังพื้นที่ปริมณฑลมากขึ้น จากต้นทุนราคาที่ดินในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเปิดโครงการใหม่อย่างระมัดระวังมากยิ่งขึ้น

- ทำเลที่มีความหนาแน่นสูงและยังต้องระมัดระวังการเปิดโครงการใหม่เป็นพิเศษ ส่วนใหญ่อยู่ในด้านทิศเหนือและใต้ของกรุงเทพฯ โดยเฉพาะด้านทิศเหนือแถบจังหวัดปทุมธานีที่มีความหนาแน่นสูงกว่าด้านอื่นมาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากอยู่ใกล้แหล่งงานขนาดใหญ่ และมีความสะดวกจากรถไฟฟ้าสายสีเขียว แต่ความต้องการและความสามารถในการดูดซับในพื้นที่เริ่มลดลง ส่วนด้านทิศใต้อยู่ในพื้นที่คาบเกี่ยวจังหวัดสมุทรสาคร และสมุทรปราการ
- ส่วนทำเลด้านทิศตะวันตกของกรุงเทพฯ ในพื้นที่คาบเกี่ยวจังหวัดนนทบุรี ก็เริ่มมีความหนาแน่น และต้องเฝ้าระวังมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการขยายตัวของเมือง และการพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่กำลังเข้ามาขยายระดับพื้นที่ เช่น รถไฟฟ้าสายสีม่วงใต้ การตัดถนนสายใหม่แถบเพชรเกษม และพุทธมณฑล

หากพิจารณาเฉพาะด้านความหนาแน่นของทำเล พื้นที่ชานเมืองด้านตะวันออกของกรุงเทพฯ ทำเลบางนา-กรุงเทพฯกรีฑา ไปจนถึงลาดกระบัง ยังมีความหนาแน่นน้อยกว่าทำเลอื่น แต่ที่ดินบริเวณดังกล่าว อย่าง บางนา-กรุงเทพฯ กรีฑา ก็มีราคาสูง หรือทำเลลาดกระบังก็อยู่ค่อนข้างไกลเมืองเกินไป ทำให้โอกาสในการพัฒนาโครงการในพื้นที่ดังกล่าวยังมีไม่มากนัก



ผู้ประกอบการ-ผู้ซื้อควรปรับตัวรับมืออย่างไร

DEVELOPER



ให้ความช่วยเหลือผู้ซื้อในการขอสินเชื่อ : ให้ความรู้ คำปรึกษา ช่วยวางแผน ไปจนถึงการหา Solution จะช่วยดึงดูดกำลังซื้อในตลาดฯ ที่ยังมีอยู่อย่างจำกัด และช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันด้านบริการ



วางแผนการเปิดโครงการราคาต่ำอย่างระมัดระวังยิ่งขึ้น : ชะลอการเปิดโครงการในพื้นที่เสี่ยง และเปิดโครงการในทำเลที่มีศักยภาพเท่านั้น เช่น ทำเลใกล้แนวรถไฟฟ้าสายหลักที่เดินทางเข้าแหล่งงานกลางเมืองได้ง่าย ทำเลที่หน่วยเปิดใหม่ หรือหน่วยเหลือขายสะสมไม่ได้เร่งตัวขึ้นมากนัก เป็นต้น



บริหารจัดการต้นทุน และสร้างความร่วมมือกับพันธมิตร : ในระยะต่อไปที่ต้นทุนการพัฒนาโครงการยังปรับตัวสูงขึ้น การบริหารจัดการต้นทุนจึงยังสำคัญ รวมถึงอาจสร้างความร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อแบ่งปันความรู้ ความเชี่ยวชาญ การลงทุน ไปจนถึงขยายฐานลูกค้าร่วมกัน

BUYER



รู้จักตัวเอง : วางแผนการเงิน

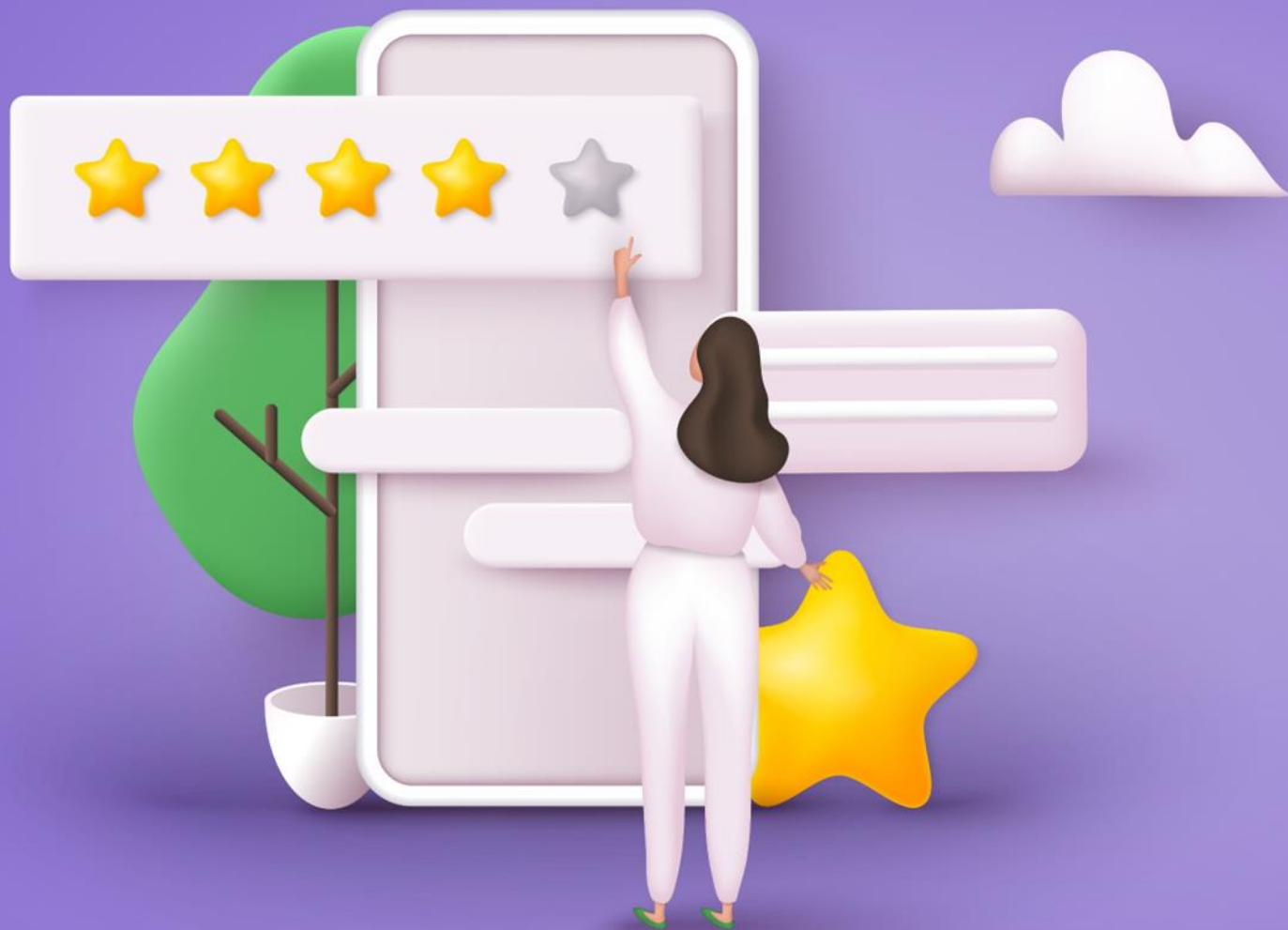
- คำนวณรายได้ ค่าใช้จ่าย และเงินออม เพื่อพิจารณาว่าจะสามารถผ่อนชำระค่างวดรายเดือนได้สูงสุดเท่าไร (ที่ไม่ใช่แค่ค่างวดผ่อนดาวน์กรณีซื้อคอนโด Pre-sale)
- ทดลองเก็บเงินค่างวดรายเดือนดังกล่าวเป็นระยะเวลาหลายเดือนติดต่อกัน ก่อนตัดสินใจซื้อ หากไม่สามารถเก็บเงินค่างวดรายเดือนติดต่อกันได้ ควรชะลอแผนการซื้อออกไปก่อน



รู้จักบ้าน (ที่ต้องการ) : เลือกบ้านที่ตอบโจทย์ และไม่เกินความสามารถในการผ่อนชำระ โดยคำนึงถึงค่าต่อเติมตกแต่งซื้อเฟอร์นิเจอร์ รวมถึงค่าซ่อมแซมในระยะสั้น และระยะยาวด้วย



รู้จักสินเชื่อ : ศึกษารายละเอียดสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้ได้รับเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ และเหมาะสมกับความสามารถในการผ่อนชำระมากที่สุด เช่น สินเชื่อสำหรับกลุ่มอาชีพอิสระ สินเชื่อที่ให้ระยะเวลาผ่อนยาวนาน สินเชื่อเชื่อมพร้อมตกแต่ง



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 6 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนามาตรวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม

SCB EIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



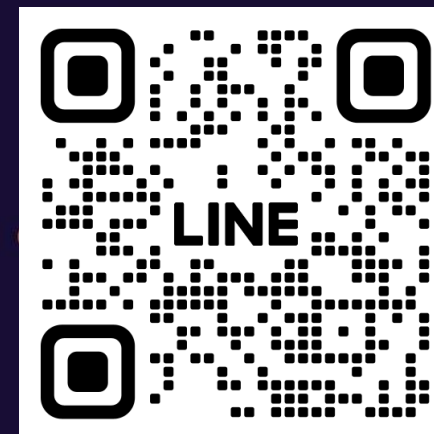
INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

■ WEBSITE

www.scbeic.com

up-to-date with email notification

■ LINE OFFICIAL ACCOUNT



SCB  EIC