



RESIDENTIAL REAL ESTATE INDUSTRY ANALYSIS AND OUTLOOK

แนวโน้มอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย

24 October 2024

RESIDENTIAL REAL ESTATE INDUSTRY ANALYSIS AND OUTLOOK

แนวโน้มอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย

KEY SUMMARY

ตลาดที่อยู่อาศัยยังต้องเผชิญความท้าทายอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากการฟื้นตัวช้าของกำลังซื้อ ซึ่งกดดันให้ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2024-2025 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจทั้งค่าครองชีพ ค่าใช้จ่าย และหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับอัตราดอกเบี้ย และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ ยังคงกดดันการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง ที่ส่วนใหญ่ตัดสินใจยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย หรือชะลอการซื้อออกไป โดยคาดว่า หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2024 จะหดตัวราว -10%YOY และหดตัวต่อเนื่องราว -1% ถึง -3%YOY ในปี 2025 ส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2024 มีแนวโน้มหดตัวราว -9%YOY แต่อาจเริ่มทรงตัวได้ หรือหดตัวเล็กน้อยราว +0% ถึง -2%YOY ในปี 2025 ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์ในต่างจังหวัด มีแนวโน้มหดตัวในอัตราที่สูงกว่ากรุงเทพฯ และปริมณฑลเล็กน้อย เนื่องจากมีสัดส่วนกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างที่สูงกว่า

การเปิดโครงการใหม่ในปี 2024-2025 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องจากการที่ผู้ประกอบการระมัดระวังในการเปิดโครงการ จากหน่วยเหลือนขายสะสมที่เพิ่มขึ้น อีกทั้ง ต้นทุนก่อสร้างยังอยู่ในระดับสูง จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลคาดว่าจะหดตัวราว -28%YOY ในปี 2024 และหดตัวต่อเนื่องอีกราว -2% ถึง -4%YOY ในปี 2025 โดยเป็นการเปิดโครงการระดับราคาปานกลาง-บนเป็นหลัก เพื่อบริหารกลุ่มกำลังซื้อที่มีศักยภาพ นอกจากนี้ยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถรักษาอัตรากำไรได้ ท่ามกลางภาวะต้นทุนการก่อสร้างที่ยังอยู่ในระดับสูง ทั้งวัสดุก่อสร้าง แรงงาน และราคาที่ดิน ส่วนการเปิดโครงการระดับราคาปานกลาง-ล่างยังเป็นไปอย่างระมัดระวัง เน้นเฉพาะทำเลที่มีศักยภาพ และระบายสินค้าคงเหลือมากขึ้นแทน

ภาวะตลาดที่ซบเซาและการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังมีแนวโน้มเป็นไปอย่างเข้มข้น ผู้ประกอบการจึงต้องปรับกลยุทธ์ในหลายด้าน กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญ ได้แก่ 1) พัฒนาโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง 2) ตอบโจทย์ความต้องการผู้ซื้อแต่ละกลุ่มอย่างตรงจุด 3) ขยายตลาดผู้ซื้อชาวต่างชาติ 4) บริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรักษาอัตรากำไร นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบ ESG มากขึ้น โดยเฉพาะการพัฒนาโครงการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ❀



Industry overview

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่ ไปจนถึงรายกลาง และเล็กที่มีรูปแบบการประกอบธุรกิจ และจุดแข็งในการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกัน ทั้งประเภทที่อยู่อาศัย ระดับราคา และความเชี่ยวชาญในแต่ละทำเล ทั้งนี้ นับตั้งแต่การประกาศใช้มาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทยในปี 2019 ไปจนถึงการแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างรุนแรงในปี 2020 ส่งผลให้กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยหดตัวค่อนข้างมาก และฟื้นตัวได้ช้า อีกทั้งผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับการปรับตัวสูงขึ้นของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง โดยเฉพาะเหล็ก และปูนซีเมนต์ที่ราคาพุ่งสูงขึ้นในปี 2021-2022 ส่งผลกระทบต่อรายได้ อัตรากำไร รวมถึงสภาพคล่องของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการรายใหญ่มักมีความได้เปรียบ ทั้งด้านความแข็งแกร่งของแบรนด์ และเงินลงทุน รวมถึงยังสามารถใช้กลยุทธ์ด้านราคาดึงดูดกำลังซื้อ เพื่อระบายสต็อก และรักษาสภาพคล่อง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ TOP 8 ที่ธุรกิจสามารถฟื้นตัวได้เร็ว รวมถึงมีเงินลงทุนเพียงพอในการกลับมาเดินหน้าพัฒนาโครงการในหลากหลายรูปแบบ โดยเฉพาะการพัฒนาโครงการระดับบน เพื่อเจาะกลุ่มกำลังซื้อที่มีคุณภาพ ทำให้รายได้กลับมาฟื้นตัวได้เร็วและครองส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าครึ่งตลอดช่วงที่ผ่านมา ขณะที่ผู้ประกอบการรายกลางและเล็กจำนวนมากยังประสบปัญหาสภาพคล่อง และไม่สามารถแข่งขันได้ อย่างไรก็ตาม ยังมีกลุ่มที่สามารถประคองธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่เจาะตลาดอยู่ในพื้นที่ปริมณฑล หรือหัวเมืองสำคัญ ที่มีจุดแข็งในด้านแบรนด์ และฐานลูกค้าในพื้นที่

รูปที่ 1 : บริษัทจดทะเบียน หมวดธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่

ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่อยู่อาศัย กลุ่ม TOP 8	AP	LH	ORI	PSH	QH	SC	SIRI	SPALI
ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่อยู่อาศัย รายที่เหลือ	A	AKS*	ANAN	APEX	ASW	BLAND	BRI	BROCK
	CI	CMC	CPN*	ESTAR	EVER	FPT	GLAND	KC
	KUN	LALIN	LPN	MBK*	MJD	MK	NCH	NNCL*
	NOBLE	NUSA	NVD	ORI	ORN	PEACE	PF	POLAR
	PRECHA	PRIN	PROUD	RICHY	RML	S*	SA	
	SAMCO	SENA	UV	WIN*				
	A5	ARIN	BC	BLESS	CHEWA	DHOUSE	JAK	PRI
	SENX	SVR	TAPAC	THANA	TITLE			

หมายเหตุ : *ตัวอักษรสีทองคือกลุ่มบริษัทที่จดทะเบียนในตลาด MAI
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในช่วงที่ผ่านมา ผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 และปัจจัยค่าครองชีพ ภาระค่าใช้จ่าย และหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ก่อให้เกิดการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง ส่วนกำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-บน แม้จะได้รับผลกระทบน้อยกว่า แต่ยังเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนน้อยกว่าเมื่อเทียบกับอุปสงค์โดยรวมทั้งตลาด จึงยังไม่สามารถพยุงตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวมได้มากนัก และส่งผลให้หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศยังไม่สามารถกลับไปอยู่ในระดับเดียวกับช่วงก่อนเกิด COVID-19 ได้ ขณะที่มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศขยายตัวเล็กน้อยจากระดับ 9.3 แสนล้านบาทในปี 2019 มาอยู่ที่ระดับ 1 ล้านล้านบาทในปี 2023 สะท้อนถึงการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีราคาเฉลี่ยต่อหน่วยที่สูงขึ้น จากปัจจัยสำคัญ ได้แก่ 1) กำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้สูง ทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ ที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจน้อยกว่ายังมีอยู่สม่ำเสมอ 2) ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ตามการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ โดยเฉพาะราคาที่ดินที่เร่งตัวขึ้นมาก

ในด้านอุปทานยังอยู่ในระดับที่สูงกว่าอุปสงค์ค่อนข้างมาก สะท้อนจากการเปิดโครงการใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2022-2023 ที่ระดับ 1.0-1.1 แสนหน่วยต่อปี ขณะที่หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2022-2023 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับเพียง 9 หมื่นหน่วยต่อปี ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นการซื้อ Pre-sale โครงการคอนโดมิเนียม

ที่จะเกิดการโอนกรรมสิทธิ์จริงในช่วง 1-3 ปีถัดมา นอกจากนั้น ต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ทั้งราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน และราคาที่ดินในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ผู้ประกอบการหันไปพัฒนาโครงการระดับราคาปานกลาง-บนมากขึ้น เพื่อเจาะกลุ่มกำลังซื้อที่มีศักยภาพ และสามารถบริหารจัดการอัตรากำไรได้มากกว่าโครงการระดับราคาปานกลาง-ล่าง ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง ที่มีอัตราการยกเลิกการซื้อ และโอกาสถูกปฏิเสธสินเชื่อที่สูง

ส่วนในด้านนโยบายกระตุ้นภาคอสังหาฯ จากรัฐบาลในปี 2025 คาดว่ามีโอกาสสูงที่จะมีการต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนฯ และลดจำนวนที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 7 ล้านบาทต่อไป รวมถึงมาตรการอื่นที่เคยมีการประกาศใช้ในช่วงที่ผ่านมาช่วยสนับสนุน เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับที่อยู่อาศัยราคาต่ำ มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย หรือมาตรการลดหย่อนการจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น ส่วนมาตรการผ่อนคลาย LTV คาดว่ามีโอกาสเกิดขึ้นได้น้อยกว่า ขณะที่มาตรการที่ต้องมีการแก้กฎหมายหรือมีความละเอียดอ่อนสูง เช่น การอนุญาตให้ชาวต่างชาติถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดเกิน 49% หรืออนุญาตให้ถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบ รวมถึงการอนุญาตให้ชาวต่างชาติเช่าที่ดินระยะยาว 99 ปี คาดว่ายังมีโอกาสเกิดขึ้นได้ยากในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า แต่ยังคงต้องติดตามในระยะต่อไป



Industry outlook and trend

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2024 มีแนวโน้มหดตัวจากปัจจัยกดดันด้านการฟื้นตัวของกำลังซื้อ และในปี 2025 ยังคงหดตัวต่อเนื่องในอัตราที่ลดลง โดยคอนโดมิเนียมยังคงได้รับความนิยมสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น

SCB EIC คาดว่า ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2024 และ 2025 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงต่างจังหวัด จากปัจจัยกดดัน ได้แก่ 1) แรงกดดันด้านการฟื้นตัวของกำลังซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ที่ส่วนใหญ่ตัดสินใจยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย หรือชะลอการซื้อออกไป แม้กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บนจะมีแนวโน้มฟื้นตัวได้มากขึ้น แต่ยังไม่เพียงพอที่จะพ่วงตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม 2) ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินและอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับสูง ยังเป็นปัจจัยกดดันความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค และ 3) ต้นทุนการก่อสร้างที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นจากราคาที่ดิน โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดท่องเที่ยว อย่างภูเก็ต ซึ่งในปี 2025 มีโอกาสที่จะประกาศใช้ผังเมืองใหม่ ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงหลายจังหวัด ซึ่งอาจส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวเพิ่มขึ้นอีกและส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการพัฒนาโครงการ โดยเฉพาะโครงการแนวราบที่ต้องใช้พื้นที่ที่ดินขนาดใหญ่ รวมถึงยังเป็นข้อจำกัดในการพัฒนาโครงการระดับราคาปานกลาง-ล่าง ขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้างสำคัญ อย่างเหล็ก และปูนซีเมนต์ แม้จะมีแนวโน้มปรับตัวลดลง แต่ยังคงอยู่ในระดับสูงกว่าในอดีต

อย่างไรก็ดี ตลาดที่อยู่อาศัยยังมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญ ได้แก่ 1) กำลังซื้อจากต่างชาติที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นต่อเนื่อง ตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2022 แม้ในช่วงปี 2024-2025 อาจปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากฐานที่สูงต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา แต่ยังมีส่วนสำคัญในการช่วยพยุงตลาดที่อยู่อาศัยไม่ให้หดตัวลงไปมาก โดยเฉพาะด้านมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นตลาดที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง-บน ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดท่องเที่ยวอย่าง ภูเก็ต ชลบุรี และเชียงใหม่ โดยกำลังซื้อจากชาวจีนยังคงมีสัดส่วนมากที่สุดราว 50% ของมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ชาวต่างชาติทั้งหมด ขณะที่กำลังซื้อจากชาติอื่นยังมีแนวโน้มขยายตัวขึ้นช่วยสนับสนุนการฟื้นตัวของตลาด เช่น ไต้หวัน เมียนมา รัสเซีย สหรัฐอเมริกา 2) จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมีส่วนช่วยกระตุ้นตลาดกำลังซื้อเพื่อการลงทุน โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ รวมถึงจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญ อย่างภูเก็ต ชลบุรี และเชียงใหม่ และ 3) การก่อสร้างและเปิดใช้รถไฟฟ้าสายใหม่ รวมถึงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงต่างจังหวัด เป็นการเปิดโอกาสให้สามารถพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ในหลากหลายทำเลได้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม จากปัจจัยกดดันที่ยังมีน้ำหนักมากกว่าปัจจัยสนับสนุน SCB EIC คาดว่า หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2024 จะหดตัวราว -10%YOY และหดตัวต่อเนื่องในอัตราที่ลดลงราว -1% ถึง -3%YOY ในปี 2025 ส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์

หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2025 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องราว

-1% YOY

ถึง

-3% YOY

ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2024 มีแนวโน้มหดตัวราว -9%YOY แต่อาจเริ่มทรงตัวได้ หรือหดตัวเล็กน้อยราว +0% ถึง -2%YOY ในปี 2025 ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์ในต่างจังหวัด มีแนวโน้มหดตัวในอัตราที่สูงกว่ากรุงเทพฯ และปริมณฑลเล็กน้อย เนื่องจากมีสัดส่วนกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่าง ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่สูงกว่า นอกจากนี้ คาดว่าในปี 2024-2025 จะยังคงมีสัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองอยู่ในระดับสูง เนื่องจากปัจจัยด้านความคุ้มค่าและราคาที่ถูกลงกว่ามือหนึ่งซึ่งจะยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างที่กำลังซื้อยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เท่าที่ควร

SCB EIC มองว่าในปัจจุบันและแนวโน้มในระยะ 1-2 ปีข้างหน้า ตลาดคอนโดมิเนียมจะยังคงได้รับความนิยมค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เนื่องจากพฤติกรรมผู้ซื้อที่มีแนวโน้มให้ความสำคัญกับทำเล ทั้งความสะดวกต่อการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงตลาดคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่มากกว่า 80% อยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับราคาที่กำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ และมีราคาต่ำกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบที่มีขนาดใกล้เคียงกันในทำเลเดียวกัน ทั้งนี้ SCB EIC คาดว่าหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2024 จะเป็นที่อยู่อาศัยประเภทเดียวที่สามารถทรงตัวได้ หรือหดตัวเพียงเล็กน้อยส่วนในปี 2025 มีแนวโน้มขยายตัวเล็กน้อยอยู่ที่ราว +2%

ถึง +4%YOY จากแรงหนุนของการโอนกรรมสิทธิ์ในตลาดมือสองที่ยังสูง การทยอยโอนกรรมสิทธิ์โครงการที่กลับมาสร้างหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 เริ่มคลี่คลายในปี 2022-2023 และการทยอยโอนกรรมสิทธิ์จากการจัดโปรโมชั่น เพื่อระบายสต็อกของผู้ประกอบการ

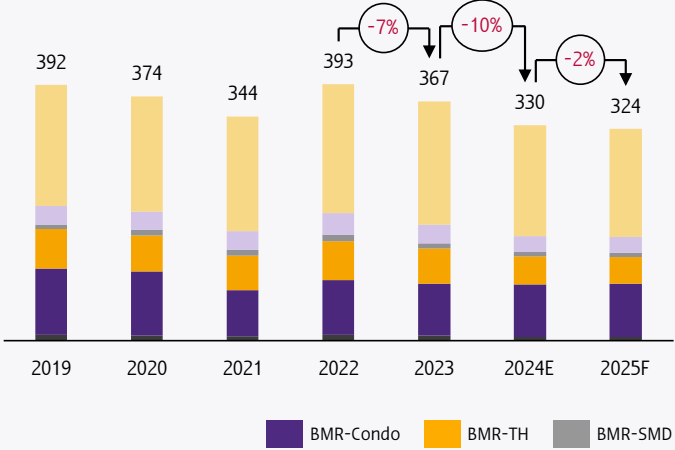
สำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบ SCB EIC มองว่า ตลาดบ้านเดี่ยวบ้านแฝดในช่วงปี 2024-2025 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง โดยเป็นการหดตัวในตลาดมือหนึ่งมากกว่ามือสอง เนื่องจากกำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างยังต้องใช้เวลานานขึ้นตามราคาที่ดิน โดยคาดว่าหน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวบ้านแฝดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะหดตัวราว -14%YOY ในปี 2024 และหดตัวอีกราว -3% ถึง -5%YOY ในปี 2025 ขณะที่ทาวน์เฮาส์จะเป็นตลาดที่มีแนวโน้มหดตัวสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เนื่องจากกำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ยังเปราะบาง ประกอบกับความนิยมลดลง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทที่เผชิญการแข่งขันจากคอนโดมิเนียมในระดับราคาเดียวกัน ซึ่งสามารถตอบโจทย์ด้านทำเลได้ดีกว่า โดยคาดว่าหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทาวน์เฮาส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2024 จะหดตัวราว -30%YOY ในปี 2024 และหดตัวต่อเนื่องอีกราว -5% ถึง -7%YOY ในปี 2025

คาดว่า หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทาวน์เฮาส์ปี 2025 ยังมีอัตราการหดตัวสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่นอยู่ที่ราว



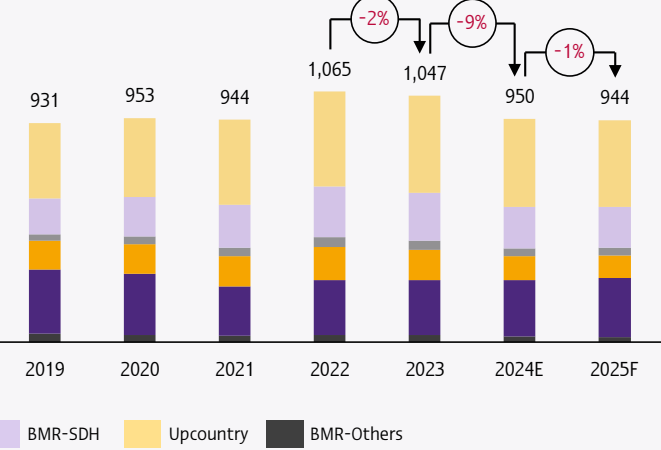
รูปที่ 2 : หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันหน่วย



รูปที่ 3 : มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันล้านบาท



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

หน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่
ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล
ปี 2025 ยังมีแนวโน้มหดตัว
ต่อเนื่องราว

-2% YOY
ถึง
-4% YOY

**กำลังซื้อที่ยังมีแนวโน้มซบเซา และหน่วยเหลือนขาย
สะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้การเปิดโครงการใหม่
ในปี 2024-2025 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง**

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีแนวโน้มเปิดโครงการระดับ
ราคาปานกลาง-บนเป็นหลัก เพื่อเน้นเจาะกลุ่มกำลังซื้อ
ที่มีศักยภาพ และหลีกเลี่ยงปัญหาการถูกปฏิเสธสินเชื่อ
หรือการยกเลิกการซื้อ นอกจากนี้ การเปิดโครงการระดับ
ราคาปานกลาง-บนยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถรักษา
อัตรากำไรได้ ท่ามกลางภาวะต้นทุนการก่อสร้างที่ยังอยู่
ในระดับสูง ทั้งวัสดุก่อสร้าง แรงงาน และราคาที่ดิน
ส่วนการเปิดโครงการระดับราคาปานกลาง-ล่าง
ยังเป็นไปอย่างระมัดระวัง เน้นเฉพาะทำเลที่มีศักยภาพ
และหันไประบายสินค้าคงเหลือมากขึ้นแทน ทั้งนี้ SCB
EIC คาดว่าจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในกรุงเทพฯ
และปริมณฑลจะหดตัวราว -28%YOY ในปี 2024
และหดตัวต่อเนื่องในอัตราที่ลดลงอีกราว -2%
ถึง -4%YOY ในปี 2025

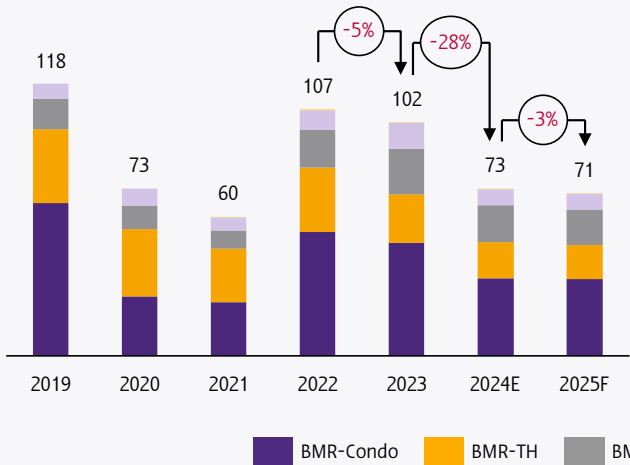
แม้อุปทานใหม่ในปี 2024-2025 จะมีแนวโน้มหดตัว
แต่อุปสงค์ที่หดตัวในอัตราที่สูงกว่า ส่งผลให้หน่วยที่อยู่
อาศัยเหลือนขายสะสมในระยะต่อไปยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น
อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ

ระดับราคาปานกลางขึ้นไป ที่ยังต้องใช้ระยะเวลาดูดซับ
จากอุปสงค์ที่มีอยู่จำกัด ส่วนในกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคา
ปานกลาง-ล่าง ที่แม้จะมีการเปิดโครงการใหม่อย่าง
ระมัดระวัง แต่ยังคงติดตามสถานการณ์การถูกปฏิเสธ
สินเชื่อ หรือยกเลิกการซื้อ โดยเฉพาะในตลาด
คอนโดมิเนียม ที่จะเป็นอีกปัจจัยเสี่ยงที่ทำให้หน่วยที่อยู่
อาศัยเหลือนขายสะสมเร่งตัว โดย SCB EIC คาดว่าหน่วย
ที่อยู่อาศัยเหลือนขายสะสมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี
2024-2025 จะขยายตัวราวปีละ +2% ถึง +4%YOY



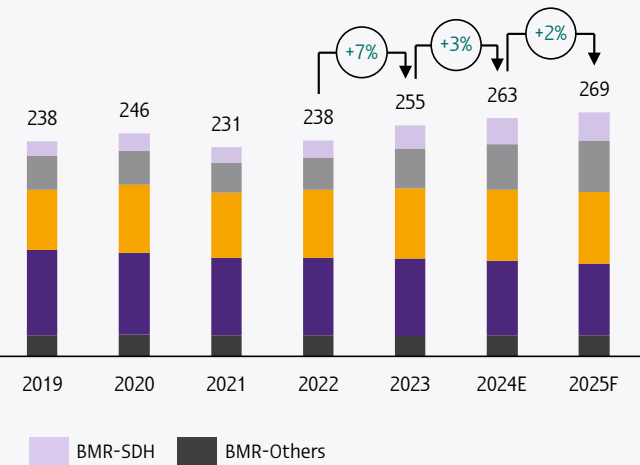
**รูปที่ 4 : ก่ออยู่อาศัยเปิดตัวใหม่
ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล**

หน่วย : พันหน่วย



**รูปที่ 5 : ก่ออยู่อาศัยเหลือนขายสะสม
ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล**

หน่วย : พันล้านบาท



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ AREA



Competitive landscape

ในระยะต่อไป การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัย ยังมีแนวโน้มเป็นไปอย่างเข้มข้น ผู้ประกอบการ จึงต้องปรับกลยุทธ์ ทั้งพัฒนาโครงการใหม่ อย่างระมัดระวัง ตอบโจทย์ความต้องการ ของผู้ซื้ออย่างตรงจุด ขยายตลาดผู้ซื้อ ชาวต่างชาติ รวมถึงบริหารจัดการต้นทุนการ พัฒนาโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ

ในระยะ 1-2 ปีข้างหน้า ตลาดที่อยู่อาศัยยังต้องพึ่งพา กำลังซื้อกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บนเป็นหลัก ทำให้ ผู้ประกอบการรายใหญ่กลุ่ม TOP 8 ยังมีความได้เปรียบ ในการแข่งขันสูง จากปัจจัยด้านเงินลงทุนและสภาพ คล่องที่สูง ทำให้สามารถพัฒนาโครงการระดับราคาสูง เจาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-บนได้มากกว่า นอกจากนี้ ยังสามารถพัฒนาโครงการได้หลากหลาย รูปแบบและหลายระดับราคา ทำให้มีโอกาสเข้าถึงความ ต้องการซื้อในตลาดที่ยังมีอยู่อย่างจำกัดได้อย่างทั่วถึง มากกว่าผู้ประกอบการรายกลางและเล็ก ที่ส่วนใหญ่ ยังต้องเน้นการพัฒนาโครงการระดับราคาปานกลาง-ล่าง ซึ่งยังต้องเผชิญแรงกดดันจากกำลังซื้อที่ยังไม่สามารถ พันตัวได้เท่าที่ควร

SCB EIC มองว่า กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการควรเน้น ให้ความสำคัญ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในระยะ ข้างหน้า คือ

1. **พัฒนาโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง** : หลีกเลี่ยง ทำเลที่มีการแข่งขันรุนแรง หรือมีหน่วยเหลือขาย สะสมสูง รวมถึงควรกระจาย Portfolio ให้มี ตัวเลือกที่อยู่อาศัยในหลากหลายระดับราคา เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้หลากหลาย กลุ่ม เพิ่มโอกาสในการขายที่อยู่อาศัย รวมถึง ยังเป็นการกระจายความเสี่ยงจากตลาดที่มีการ แข่งขันรุนแรง
2. **ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อแต่ละกลุ่ม อย่างตรงจุด** : โดยเน้นพัฒนาสินค้าและบริการ รวมถึงลด Pain point ของผู้ซื้อ ผ่านการ วิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อ รวมถึงความ สามารถในการจ่ายเงินเพิ่ม สำหรับรูปแบบ พังกัซัน หรือบริการเสริมต่าง ๆ ที่แตกต่างจาก โครงการทั่วไป โดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น ระดับรายได้ ช่วงอายุ วิถีชีวิต เพื่อนำมาสู่การ พัฒนาที่อยู่อาศัย การกำหนดราคา รวมถึงการ ทำการตลาดได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น
3. **ขยายตลาดผู้ซื้อชาวต่างชาติ** : กำลังซื้อชาวต่างชาติ ที่คาดว่าจะยังคงอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะใน กรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง รวมถึงภูเก็ต ชลบุรี และเชียงใหม่ จะเป็นอีกทางเลือกในการ สร้างรายได้ในช่วงที่กำลังซื้อในประเทศยังซบเซา
4. **บริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อรักษาอัตรากำไร** : การนำเทคโนโลยีที่ช่วย ลดขั้นตอนการก่อสร้าง ลดการใช้แรงงาน รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์ และสร้างความ ร่วมมือกับผู้รับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจที่ เกี่ยวข้องใน Supply chain จะช่วยให้สามารถ บริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการดำเนิน ธุรกิจภายใต้กรอบ ESG โดยเฉพาะด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อ การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่หันมาให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัยที่ประหยัดพลังงาน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

ผู้ประกอบการจึงเริ่มให้ความสำคัญกับการพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น เช่น การกำหนดขั้นตอนและวิธีการก่อสร้าง ที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบ การใช้วัสดุก่อสร้าง และเครื่องมือเครื่องจักรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม



อย่างไรก็ตาม การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในปัจจุบันยังจำกัดอยู่ในกลุ่มคอนโดมิเนียมเนื่องจากมีมาตรฐานระดับสากล และระดับประเทศรองรับ เช่น Leadership in Energy & Environmental Design (LEED), WELL Building Standard, อาคารเขียวตามมาตรฐาน Thai's Rating of Energy and Environmental Sustainability (TREES) แต่ในระยะต่อไป คาดว่าจะมีมาตรฐานรับรองที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบที่คาดว่าจะมีข้อกำหนดที่เข้มงวดขึ้น เช่น การใช้วัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรหรือช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การกำหนดสัดส่วนต้นไม้ยืนต้นต่อพื้นที่เปิดโล่งในโครงการ (โดยห้ามย้ายต้นไม้มาจากที่อื่น)

ไปจนถึงการกำหนดให้มีการใช้พลังงานหมุนเวียน พลังงานทดแทน รวมถึงการใช้แสงและลมจากธรรมชาติภายในที่อยู่อาศัย นอกเหนือจากการนำเสนอฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่ตอบโจทย์ด้าน ESG โดยทั่วไป ที่โครงการต่าง ๆ ได้มีการนำมาใช้บ้างแล้ว อย่างเช่นการติดตั้ง Solar roof, EV charger และระบบ Smart home โดยท้ายที่สุดแล้ว การดำเนินธุรกิจตามกรอบแนวคิด ESG จะทำให้เกิดความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ประกอบการ ช่วยประหยัดต้นทุน ควบคู่กับการลดผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมได้อย่างยั่งยืนอีกด้วย ☺

ภาคผนวก

ภาพรวมผลประกอบการบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยกลุ่ม TOP 8**	ภาพรวมผลประกอบการ	หน่วย	ปี 2023	1H2024
	รายได้รวม	ล้านบาท	210,170	93,258
		%YOY	-4.5%	-6.8%
	กำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	ล้านบาท	47,983	18,400
		%YOY	-5.4%	-23.0%
	กำไรสุทธิ	ล้านบาท	35,495	12,559
ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยรายที่เหลือ*		%YOY	-6.9%	-28.5%
	Net Profit Margin	%	18.2	14.6
	ROE	%	12.0	10.0
	รายได้รวม	ล้านบาท	173,400*	82,390*
		%YOY	-2.1%	+0.8%
ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยรายที่เหลือ*	กำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	ล้านบาท	25,076	12,062
		%YOY	-5.3%	-2.1%
	กำไรสุทธิ	ล้านบาท	8,896	3,759
		%YOY	-29.4%	-11.3%
	Net Profit Margin	%	-6.7	-7.0
	ROE	%	-2.9	-3.3

หมายเหตุ : บริษัทที่มีรายได้จากการดำเนินธุรกิจอื่นในสัดส่วนที่มากกว่ารายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ในที่นี้จะคำนวณเฉพาะรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย **รายได้และกำไรของผู้ประกอบการกลุ่ม TOP 8 มีอัตราการหดตัวที่สูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการรายที่เหลือ เนื่องจากฐานที่สูงกว่าในช่วงก่อนหน้า โดยหากพิจารณา Net Profit Margin และ ROE ประกอบ จะเห็นว่าผลประกอบการของผู้ประกอบการกลุ่ม TOP 8 ยังอยู่ในระดับสูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการรายที่เหลือค่อนข้างมาก
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



Author
เชษฐวัฒน์ นรประเสริฐ
นักวิเคราะห์อาวุโส
ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (SCB EIC)

ข้อสงวนสิทธิ์ : บทความนี้จัดทำขึ้นโดยธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคาร”) เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอข้อมูลและบทวิเคราะห์เท่านั้น ข้อมูลและบทวิเคราะห์ใด ๆ ที่ปรากฏในบทความนี้ ได้ถูกรวบรวมและอ้างอิงมาจากแหล่งข้อมูลสาธารณะ ซึ่งอาจรวมถึงข้อมูลทางเศรษฐกิจ ข้อมูลทางการตลาด หรือข้อมูลอื่น ๆ ที่มีความน่าเชื่อถือก่อนวันที่บทความนี้ได้ถูกจัดทำขึ้น ธนาคารไม่รับประกันหรือรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวมีความถูกต้องครบถ้วน สมบูรณ์ และเป็นปัจจุบัน รวมถึงธนาคารไม่มีหน้าที่ในการตรวจสอบหรือดำเนินการใด ๆ ให้ข้อมูลถูกต้องครบถ้วน สมบูรณ์ และเป็นปัจจุบันไม่ว่าในกรณีใด ๆ ทั้งนี้ บทความนี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้คำแนะนำทางกฎหมาย ทางการเงิน ทางภาษี หรือคำแนะนำอื่นใด และไม่ควรใช้เป็นเอกสารอ้างอิงในการดำเนินการใด ๆ นอกจากนี้ ธนาคารไม่ยอมรับผิดในความเสียหายใด ๆ ที่เกิดจากการใช้ข้อมูลในเอกสารนี้ ไม่ว่าในกรณีใด ๆ ก็ตาม

“Economic and business
intelligence for effective
decision making”



ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก

สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด

การเปลี่ยนแปลงที่ส่งพล
ต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต

ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



Stay connected

Find us at



@scbeic | 

www.scbeic.com