

SCB EIC Real estate survey 2025

เจาะ 4 ประเด็นสำคัญ และ Key takeaways จากผลสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยของ EIC ปี 2025 และนับต่อตลาดที่อยู่อาศัยปี 2025-2026

เจาะ 4 ประเด็นสำคัญ จากผลสำรวจ SCB EIC Real estate survey 2025
และนับต่อตลาดที่อยู่อาศัยปี 2025-2026



Content

เรื่อง

หน้า

Topic 1

กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยปี 2025-2026 ในภาพรวมยังคงอ่อนแอ และมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในช่วง 5 ปีข้างหน้า

7

Topic 2

ที่อยู่อาศัยมือสองยังคงเป็นตัวเลือกได้รับความสนใจสูง โดยเฉพาะในกลุ่มทาวน์เฮาส์และคอนโดที่ได้รับความสนใจมากขึ้น

13

Topic 3

ความต้องการเช่ายังคงอยู่ในระดับสูง และการเช่าซื้อมีแนวโน้มได้รับความสนใจมากขึ้น เนื่องจากเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มที่งบประมาณไม่พอที่จะซื้อ

17

Topic 4

ความคุ้มค่าของราคายังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด อย่างไรก็ดี ผู้ซื้อให้ความสำคัญกับทำเลที่มีความสะดวกมากขึ้น

21

Topic 5

Key takeaways และข้อเสนอแนะสำหรับผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี และผู้ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี จากข้อจำกัดทางการเงิน

25

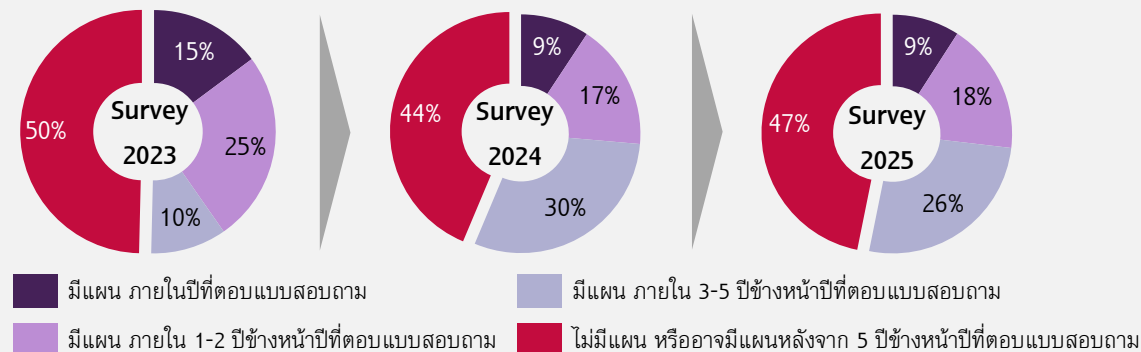
Executive summary

1. กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยปี 2025-2026 ในภาพรวมยังคงอ่อนแอ และมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในช่วง 5 ปีข้างหน้า

- ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 1-2 ปีข้างหน้ายังคงอยู่ในระดับต่ำ จากผลกระทบของเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ ยังส่งผลให้ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ต้องลดงบประมาณการซื้อลงจากที่ตั้งไว้เดิมอีกด้วย
- กำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างส่วนใหญ่ ยังไม่สามารถเข้าถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ จากปัจจัยกีดตันทางเศรษฐกิจ และความกังวลการถูกปฏิเสธสินเชื่อ
- ปัจจัยกีดตันทางเศรษฐกิจ และการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้วของตัวเองหรือคนในครอบครัว ทำให้คนส่วนใหญ่ยังไม่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย หรือชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยออกไป ส่งผลให้กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้ายังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า

ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

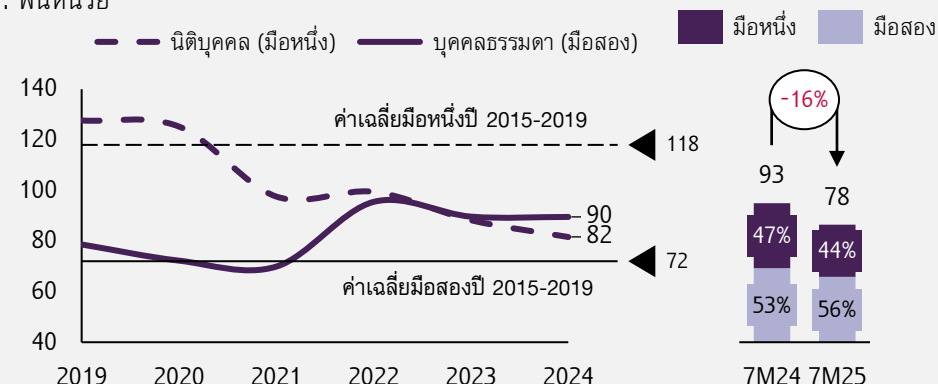


2. ที่อยู่อาศัยมือสองยังคงเป็นตัวเลือกที่ได้รับความนิยมสูง จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่งเป็นสำคัญ โดยเฉพาะในกลุ่มทาวน์เฮาส์และคอนโดที่ได้รับความนิยมมากขึ้น

- ที่อยู่อาศัยมือสองยังคงได้รับความนิยมสูง และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น จาก 1) ปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง ทำให้สามารถเข้าถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมือสองได้ง่ายกว่ามือหนึ่ง โดยเฉพาะในกลุ่มทาวน์เฮาส์และคอนโด ซึ่งเป็นตัวเลือกที่ยังคงน่าสนใจสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง 2) ปัจจัยด้านทำเล เช่น บางทำเลอาจหาซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่งบางประเภทไม่ได้แล้ว หรือมีอยู่น้อยมาก และเป็นระดับราคาที่ไม่สามารถเข้าถึงได้ ซึ่งที่อยู่อาศัยมือสองในทำเลที่ดีสามารถดึงดูดความสนใจจากผู้ซื้อในทุกกลุ่มรายได้
- การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับสูงตั้งแต่ปี 2022 สวนทางกับการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่ลดลงต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2020 สะท้อนความท้าทายจากการแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง ที่ผู้ประกอบการยังต้องเผชิญต่อไปในระยะข้างหน้า

หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง-มือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



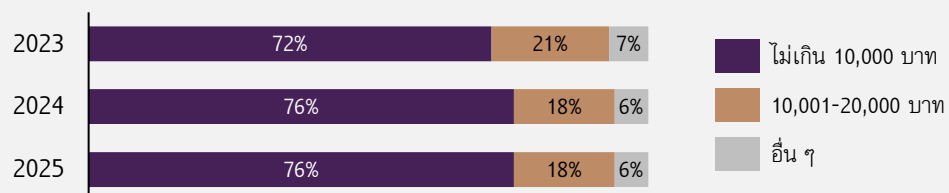
Executive summary

3. ความต้องการเข้ายังคงอยู่ในระดับสูง และการเข้าซื้อมีแนวโน้มได้รับความสนใจมากขึ้น เนื่องจากเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มที่งบประมาณไม่พอที่จะซื้อ

- การเข้ายังคงเป็นทางเลือกที่สำคัญสำหรับกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก แต่งบประมาณไม่เพียงพอ รวมถึงกลุ่มที่ต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่สอง เพื่อความสะดวกในการเดินทาง แต่ไม่ต้องการซื้อขาด โดยเฉพาะการเช่าคอนโด ในทำเลรถไฟฟ้าที่สะดวกต่อการเดินทาง และมีอัตราค่าเช่าไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท
- กลุ่มที่เช่าที่อยู่อาศัย หรือมีความต้องการเช่า เนื่องจากได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ ส่วนใหญ่ยังคาดหวังว่าจะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ในระยะข้างหน้า แต่คาดว่าจะต้องใช้เวลาอีกนาน อย่างต่ำมากกว่า 5 ปี กว่าสถานการณ์ทางการเงินจะเริ่มคลี่คลายมากพอจนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้
- การนำเสนอรูปแบบการเช่าซื้อ โดยเฉพาะในกลุ่มคอนโด ที่มีความต้องการเช่าและความต้องการซื้อสูงจากความสามารถในการตอบโจทย์ด้านทำเล มีแนวโน้มดึงดูดกลุ่มผู้ที่มีความต้องการเช่า โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำได้ดี เนื่องจากยังสามารถจ่ายค่าเช่าในอัตราที่ใกล้เคียงกับที่จ่ายอยู่เดิม แต่เพิ่มโอกาสการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในอนาคต ส่วนกลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยอยู่แล้วในช่วง 5 ปีข้างหน้า ซึ่งไม่ได้เช่าอาศัยอยู่ในปัจจุบันและไม่ต้องการเช่าอาศัยอยู่ก่อนตัดสินใจซื้อ กลับให้ความสนใจรูปแบบการเช่าซื้อน้อยกว่า เนื่องจากมั่นใจการซื้อขาดในรูปแบบปกติมากกว่า

ค่าเช่ารายเดือนที่ท่านจ่ายอยู่ / วางแผนจะจ่าย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย

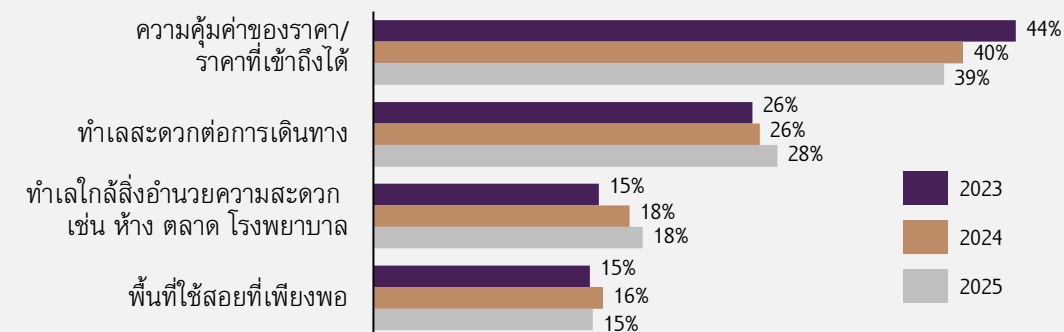


4. ปัจจัยด้านความคุ้มค่าของราคายังคงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ขณะที่ปัจจัยด้านทำเลยังคงมีความสำคัญอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

- ท่ามกลางแรงกดดันทางเศรษฐกิจที่ยังคงส่งผลต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อ ทำให้ผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความคุ้มค่า/ราคาที่เข้าถึงได้มากที่สุด ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ซื้อบางส่วนมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการตัดสินใจซื้อ ที่ให้ความสำคัญด้านราคามากกว่า จากงบประมาณที่มีจำกัด
- รองจากปัจจัยด้านความคุ้มค่า/ราคาที่เข้าถึงได้ ผู้ซื้อยังคงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลอย่างต่อเนื่อง โดยสัดส่วนผู้ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลเป็นอันดับแรกยังคงเพิ่มขึ้นเล็กน้อยอย่างต่อเนื่องจากการสำรวจในช่วง 2 ปีก่อนหน้า เนื่องจากช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และเพิ่มความสะดวกในการใช้ชีวิต ซึ่งมีแนวโน้มส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้นในระยะต่อไป โดยเฉพาะทำเลรถไฟฟ้าสายหลัก ที่อยู่ใกล้เมืองหรือเดินทางเข้าเมืองและแหล่งงานได้สะดวก
- ผู้บริโภคในปัจจุบันให้ความสำคัญกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมและสุขภาวะในที่อยู่อาศัยมากขึ้น และมีแนวโน้มส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้นในระยะต่อไป

ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของท่านมากที่สุด (เลือก 1 จาก 4 ปัจจัยที่กำหนด)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



Executive summary

5. Key takeaways และข้อเสนอแนะสำหรับผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี และผู้ที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี จากข้อจำกัดทางการเงิน

1. กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี

- ยังเป็นช่วงจังหวะที่ดีในการตัดสินใจซื้อ สำหรับกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงที่ยังมีความสามารถในการผ่อนชำระ เนื่องจากสถานการณ์กำลังซื้อในตลาดที่ยังมีแนวโน้มซบเซาอย่างน้อยในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า และการแข่งขันที่ยังเข้มข้น ทำให้ผู้ประกอบการยังมีโอกาสทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับทิศทางดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในช่วงขาลง และโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำโดยสถาบันการเงินของรัฐที่มีการออกมาอย่างสม่ำเสมอ
- ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน ต้องพิจารณาปัจจัยอื่นควบคู่ด้วย โดยเฉพาะในช่วงที่สถานการณ์เศรษฐกิจยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าใน 3 ปีข้างหน้า การลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูง อาจยังมีโอกาสจำกัด จากการแข่งขันที่สูงของอุปทานที่ยังคงมากกว่าอุปสงค์ ขณะที่การลงทุนเพื่อปล่อยเช่าในอัตราค่าเช่าไม่เกิน 15,000 บาท/เดือนที่มีความต้องการสูง ก็มีการแข่งขันที่สูงเช่นกัน ดังนั้น การเน้นได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับปานกลางลงไป (ไม่เกิน 5%-6%) แต่ได้รับอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง จะเป็นกลยุทธ์ที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าและเหมาะสมกับสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อในช่วง 3 ปีข้างหน้า
- กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และเพื่อการลงทุนควรพิจารณาที่อยู่อาศัยมือสองควบคู่กับมือหนึ่งด้วย เนื่องจากอาจมีความคุ้มค่ามากกว่ามือหนึ่ง ทั้งในด้านราคา ทำเล หรือผลตอบแทนจากการลงทุน ในบางพื้นที่ โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท สำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง อย่างไรก็ตาม ต้องพิจารณาด้านงบประมาณการปรับปรุงซ่อมแซมอย่างละเอียดและรอบคอบควบคู่กันด้วย
- ประเมินความสามารถในการผ่อนชำระในระยะต่อไปอย่างรอบคอบ โดยประเมินความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผ่อนชำระในระยะต่อไปด้วย

2. กลุ่มที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี จากข้อจำกัดทางการเงิน

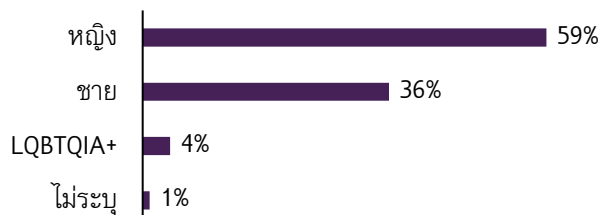
- พิจารณาการเช่าซื้อ* (Rent to own) เป็นหนึ่งในทางเลือกเพิ่มเติม ซึ่งช่วยรักษาสภาพคล่อง เนื่องจากไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์หรือเงินก้อนใหญ่ในการทำสัญญา และสามารถเป็นเจ้าของได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าซื้อต้องพิจารณารายละเอียดและเงื่อนไขการเป็นเจ้าของอย่างระมัดระวัง
- เข้าไปก่อน หากมองว่ายังไม่พร้อมจะซื้อ หรือเช่าซื้อ โดยการเช่าปกติมักมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า เพราะไม่ต้องรวมมูลค่าทรัพย์สิน ดอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ แบบการเช่าซื้อ ซึ่งจะช่วยให้ด้านค่าใช้จ่ายและสภาพคล่องได้มากขึ้น รอให้มีความพร้อมทางการเงินมากขึ้นค่อยกลับมาพิจารณาซื้อหรือเช่าซื้ออีกครั้ง

* รูปแบบการเช่าซื้อ (Rent to own) ในที่นี้หมายถึง การซื้อคอนโด ที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกันว่าให้ผู้ซื้อเช่าคอนโดในช่วงเวลาหนึ่ง ก่อนที่จะมีสิทธิ์ซื้อคอนโดนั้นในอนาคตตามราคาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า

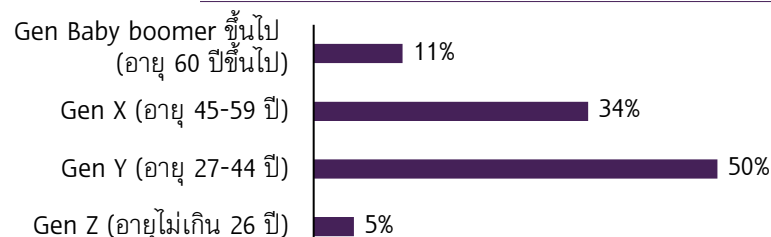
การสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัยของ SCB EIC (SCB EIC Real estate survey 2025) ผ่านช่องทางออนไลน์ Survey monkey ระหว่างวันที่ 14 กุมภาพันธ์ ถึง 3 มีนาคม 2025 มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 1,686 คน



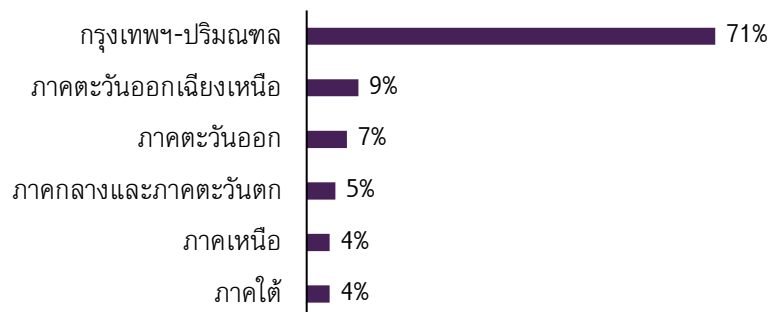
เพศ



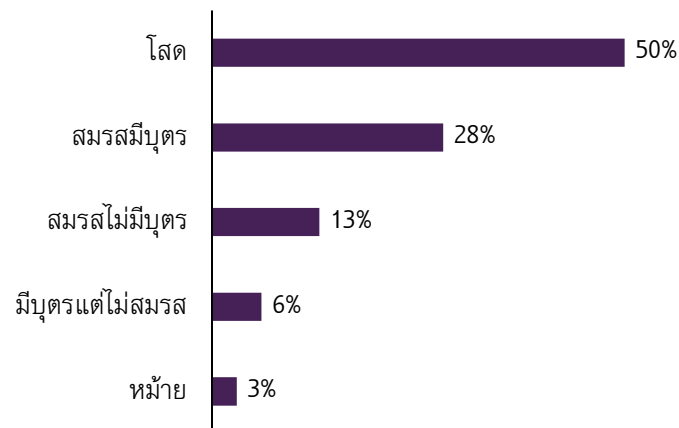
ช่วงอายุ



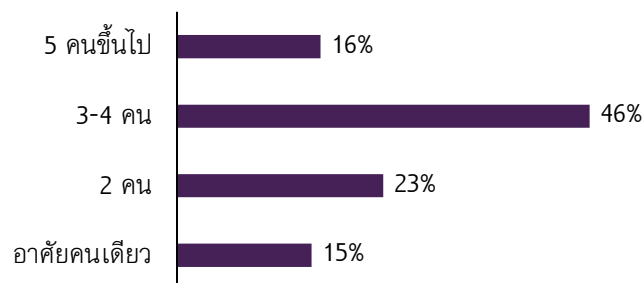
ภูมิภาคที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน



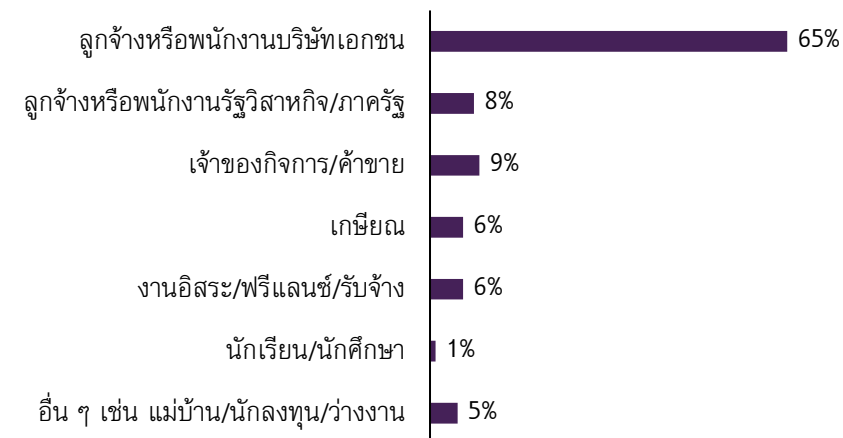
สถานภาพ



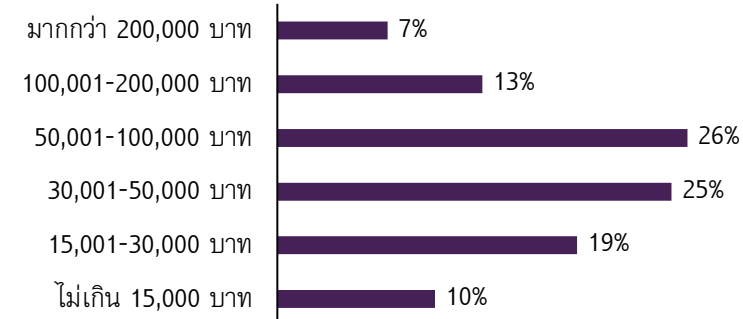
ขนาดครอบครัว



อาชีพปัจจุบัน



รายได้ของท่านเฉลี่ยต่อเดือน



หน่วย : สัดส่วนของผู้ตอบ, %

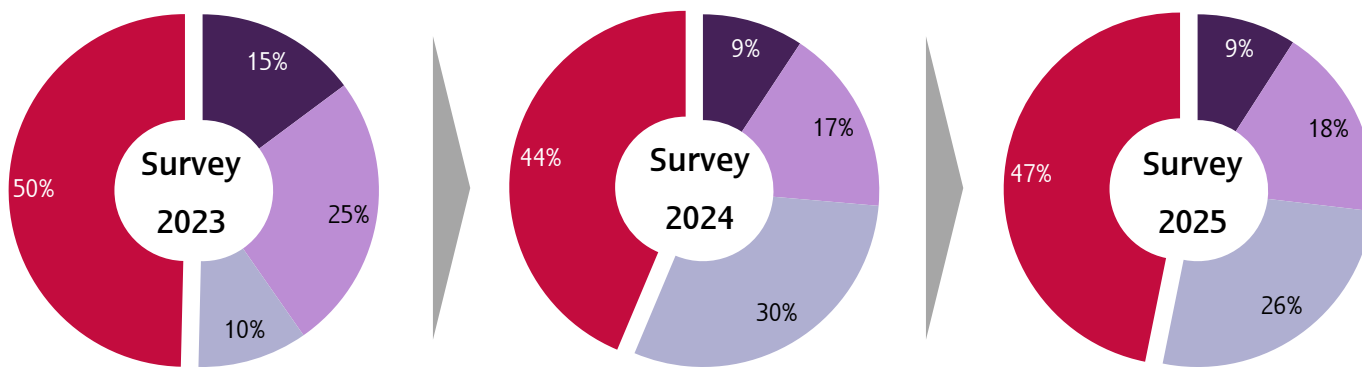


- 1 **กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยปี 2025-2026 ในภาพรวมยังคงอ่อนแอ และมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าในช่วง 5 ปีข้างหน้า**

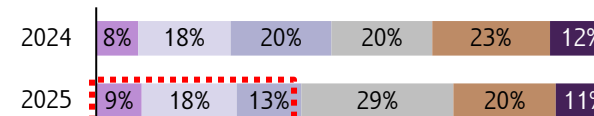
ผลสำรวจจาก SCB EIC ชี้ให้เห็นว่า สัดส่วนผู้ที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า ยังคงอยู่ในระดับสูงต่อเนื่องจากการสำรวจปีก่อนหน้า และผู้ที่มีแผนจะซื้อส่วนใหญ่ ยังมีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจซื้อออกไปในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า

ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



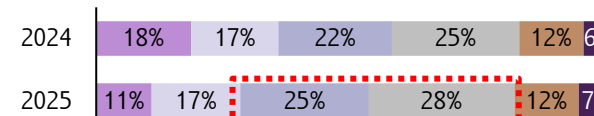
กลุ่มที่มีแผน ภายในปีที่ตอบแบบสอบถาม



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



กลุ่มที่ไม่มีแผน หรืออาจมีแผนหลังจาก 5 ปีที่ตอบแบบสอบถาม



- สัดส่วนผู้ที่ไม่ได้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า ยังคงอยู่ในระดับสูงต่อเนื่องจากช่วง 2 ปีก่อนหน้า จากปัญหาเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า ค่าครองชีพ ค่าใช้จ่าย และหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน โดยมีสัดส่วนของผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระดับ 30,000-100,000 บาท เพิ่มขึ้น สะท้อนปัญหาทางเศรษฐกิจเริ่มส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-บนมากขึ้น
- ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่มีแผนภายใน 3-5 ปีข้างหน้า เช่นเดียวกับผลสำรวจในปีก่อนหน้า เพื่อรอสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และความพร้อมทางการเงิน
- ผู้ที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2025 ยังคิดเป็นสัดส่วนที่ต่ำ อีกทั้ง สัดส่วนของผู้มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาทลดลง สะท้อนสถานการณ์กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยปี 2025 ที่ยังมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา จากกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างที่ยังมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่อง

เหตุผลหลักของการไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย คือการมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว และเหตุผลทางเศรษฐกิจ โดยผู้ที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ ยังเชื่อว่าต้องใช้เวลามากกว่า 5 ปี กว่าสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ จะคลี่คลายจนสามารถกลับมาซื้อที่อยู่อาศัยได้

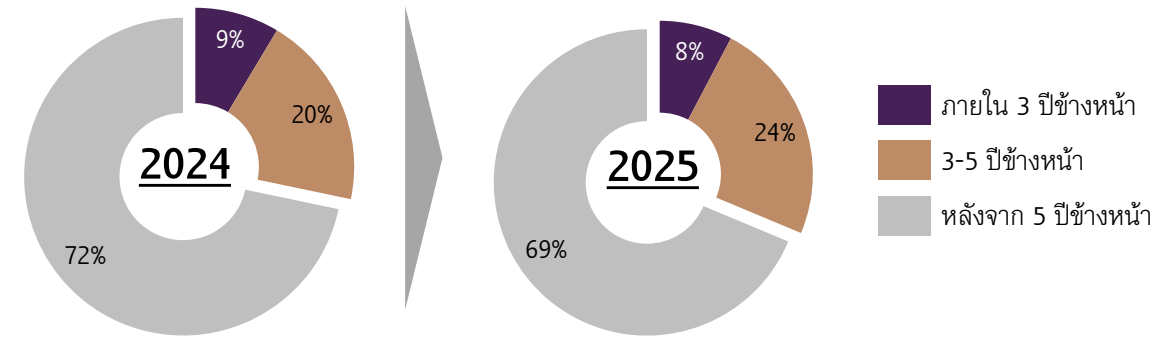
สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านยังไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



ท่านคิดว่าใช้เวลานานเท่าใด ที่สถานการณ์ด้านรายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายจะคลี่คลายมากขึ้นจนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้

หน่วย : %ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

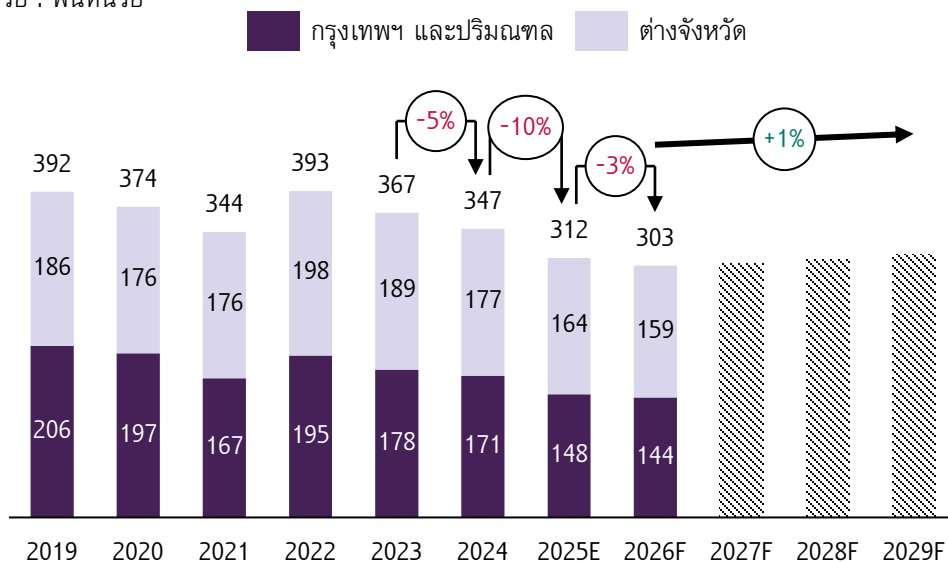


- ในปี 2025 ผู้ที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 5 ปีข้างหน้า ให้เหตุผลว่าตนเองหรือคนในครอบครัวเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่แล้วมากที่สุด ขณะที่ลำดับที่ 2-4 เป็นเหตุผลเกี่ยวกับกำลังซื้อและเศรษฐกิจ ทั้งรายได้และภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่เอื้ออำนวย ภาระหนี้สิน รวมถึงความไม่มั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ กระทบให้ชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป
- มุมมองต่อสถานการณ์เศรษฐกิจด้านรายได้หรือภาระค่าใช้จ่ายในช่วง 5 ปีข้างหน้าของกำลังซื้อส่วนใหญ่ยังไม่ดีขึ้นจากปีก่อนหน้า และยังคงกดดันการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้าส่วนใหญ่มองว่าต้องใช้เวลามากกว่า 5 ปี กว่าสถานการณ์จะคลี่คลายมากพอ จนอาจกลับมาตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยอีกครั้ง สะท้อนกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้ายังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า

SCB EIC มองว่า ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจ และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ ที่ยังมีน้ำหนักมาก จะส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2025-2026 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง และคาดว่าอาจยังไม่สามารถกลับมาสู่ระดับ Pre-COVID ได้ในระยะปานกลาง

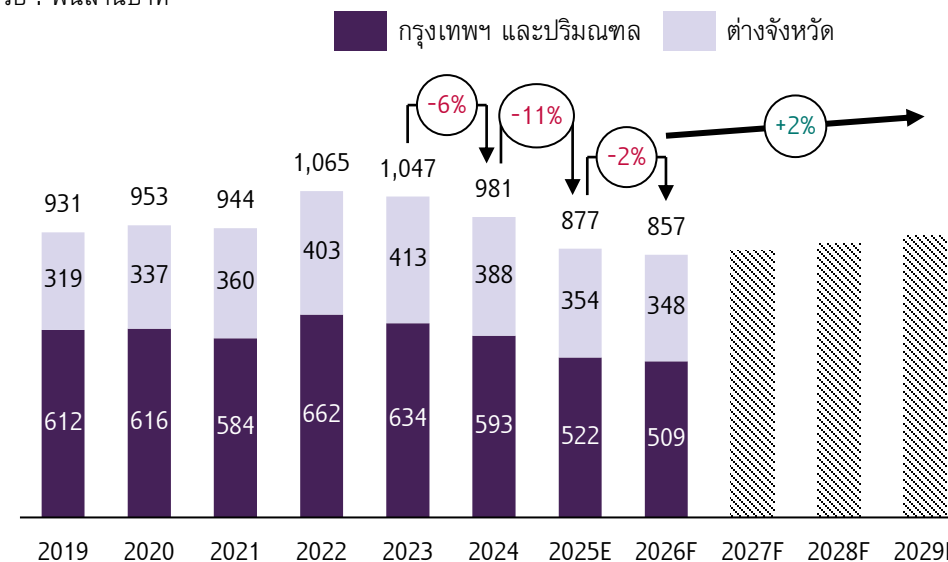
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันหน่วย



มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

หน่วย : พันล้านบาท



การโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2025-2026 ยังมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่อง โดยในปี 2025 มูลค่าโอนทั่วประเทศจะอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 8 ปี ส่วนหน่วยโอนทั่วประเทศอาจอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบมากกว่า 10 ปี

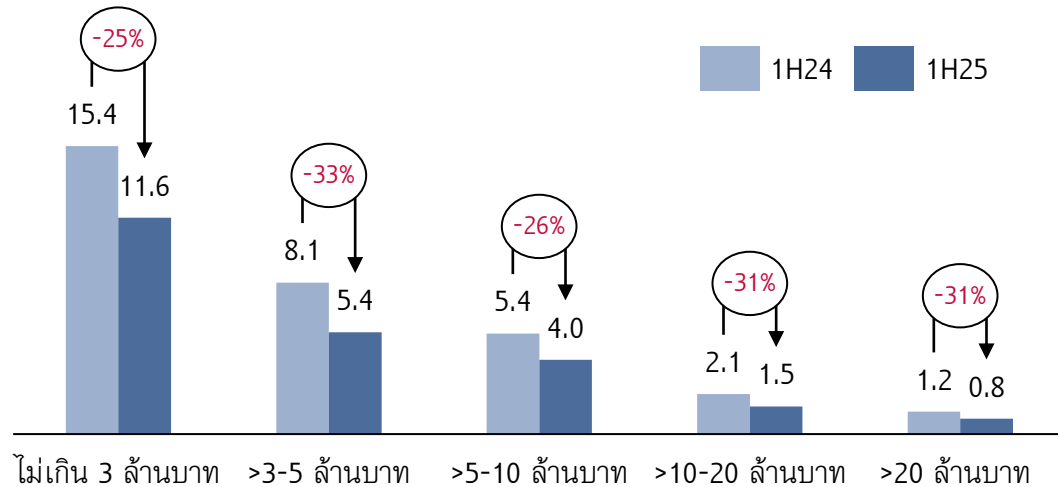
- ผลกระทบของเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า รวมถึงค่าครองชีพและหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ที่ยังคงกดดันการฟื้นตัวของตลาด
- ราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะแนวราบที่ราคาปรับตัวสูงขึ้นไปตามราคาที่ดิน ส่งผลให้การซื้อที่อยู่อาศัยเป็นไปได้อย่างยากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง

ปัญหาเศรษฐกิจที่ยังส่งผลกระทบต่อกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง และเศรษฐกิจไทยที่ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า ทำให้มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในตลาดที่อยู่อาศัยอาจยังไม่สามารถกลับมาสู่ระดับ Pre-COVID ได้ในระยะปานกลาง

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงครึ่งแรกของปี 2025 หดตัวลงทุกระดับราคา โดยความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่ต้องรอให้ปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจเริ่มคลี่คลาย และกำลังซื้อในกลุ่มดังกล่าวเริ่มฟื้นตัว จะส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวมเริ่มฟื้นตัวได้มากขึ้น

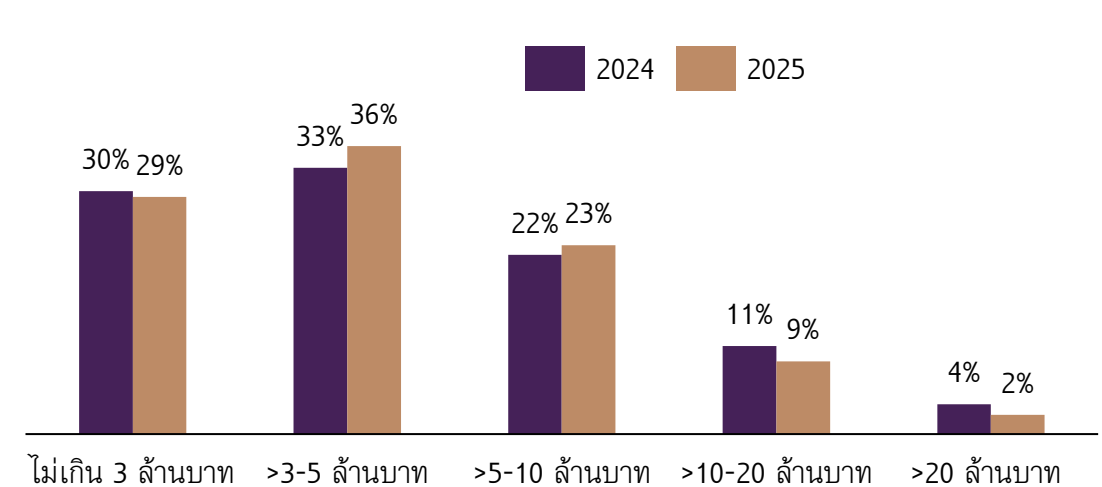
หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แบ่งตามระดับราคา

หน่วย : พันหน่วย



ทำนวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาเท่าใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



- หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทในกรุงเทพฯ และปริมณฑลยังมีสัดส่วนราว 70% ถึง 75% ของหน่วยขายที่อยู่อาศัยได้ทั้งหมด และมีมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์เฉลี่ยราวเกือบครึ่งหนึ่งของมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลทั้งหมด สะท้อนว่ายังเป็นกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญต่อตลาด
- ผลสำรวจพบว่า ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท จากกำลังซื้อกลุ่ม Real demand ที่มีรายได้ระดับปานกลางลงไป และกลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุนปล่อยเช่าในอัตราค่าเช่าไม่เกิน 15,000 บาทต่อเดือนซึ่งมีความต้องการเช่าสูง แต่ในช่วงที่ผ่านมาแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องจากปัญหาด้านกำลังซื้อและอุปสรรคในการเข้าถึงสินเชื่อสูง ทำให้ผู้มีแผนจะซื้อในกลุ่มนี้ โดยเฉพาะกลุ่มที่เป็น Real demand ส่วนใหญ่ไม่สามารถซื้อ/โอนได้ จนต้องชะลอการซื้อออกไป อย่างไรก็ตาม หากปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจเริ่มคลี่คลายและกำลังซื้อในกลุ่มดังกล่าวเริ่มฟื้นตัว จะส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวมเริ่มฟื้นตัวได้มากขึ้น
- หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทหดตัว สะท้อนให้เห็นว่าปัญหาและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจทำให้มีแนวโน้มชะลอการตัดสินใจซื้อ สอดคล้องกับผลสำรวจที่มีสัดส่วนของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทปรับลดลง

ความกังวลจะถูกปฏิเสธสินเชื่อส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท และต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ขณะที่ปัจจัยทางเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ มีแนวโน้มต้องลดงบประมาณการซื้อลงจากที่ตั้งไว้เดิม

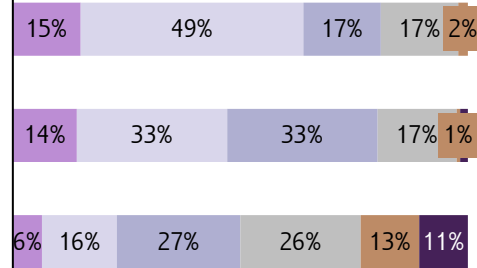
ท่านมีความกังวลว่าจะถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อจากสถาบันการเงินหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย

กังวลมาก และจะยุติแผนการซื้อทันที หากถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อในครั้งแรก

ค่อนข้างกังวล แต่จะหาช่องทางอื่นเพิ่มเติม และยื่นขอสินเชื่อใหม่อีกครั้ง หากถูกปฏิเสธสินเชื่อในครั้งแรก

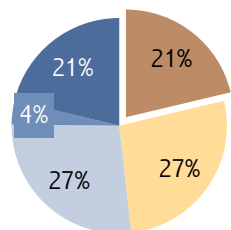
ไม่ค่อยกังวล เพราะค่อนข้างมั่นใจว่าจะสามารถแก้ปัญหาได้ หากถูกปฏิเสธสินเชื่อ



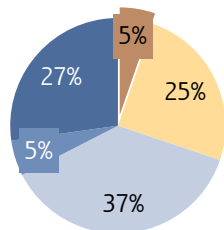
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



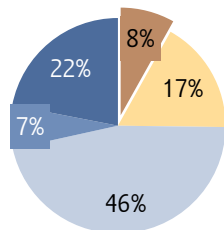
สัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่าง ๆ



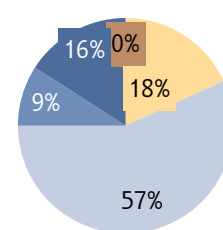
ไม่เกิน 3 ล้านบาท



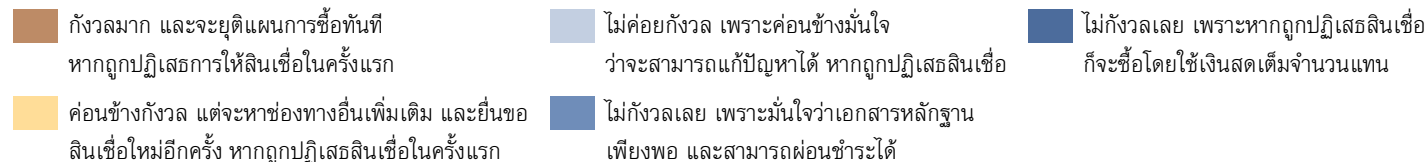
3.1 ถึง 5 ล้านบาท



5.1 ถึง 10 ล้านบาท



10.1 ถึง 20 ล้านบาท



ปัจจัยทางเศรษฐกิจส่งผลให้ท่านลดงบประมาณการซื้อที่อยู่อาศัยลงจากที่ตั้งไว้เดิมใช่หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย และซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2022-2024)

ใช่ ไม่ใช่

ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยภายในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2022-2024)



ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า (ปี 2025-2030)



- กลุ่มที่มีความกังวลมากกว่าจะถูกปฏิเสธสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่รายได้ต่อเดือนเฉลี่ยไม่เกิน 30,000 บาท ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท สะท้อนกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยราคาต่ำ โดยเฉพาะคอนโด และทาวน์เฮาส์ ยังมีความเปราะบาง และมีความเสี่ยงถูกปฏิเสธสินเชื่อสูง
- ในช่วง 5 ปีข้างหน้า การลดงบประมาณของผู้ซื้อที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา จากผลกระทบจากราคาที่อยู่อาศัยที่อยู่ในระดับสูง และความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ที่ส่งผลให้ผู้ซื้อต้องลดงบประมาณลงมา เพื่อให้สอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระ

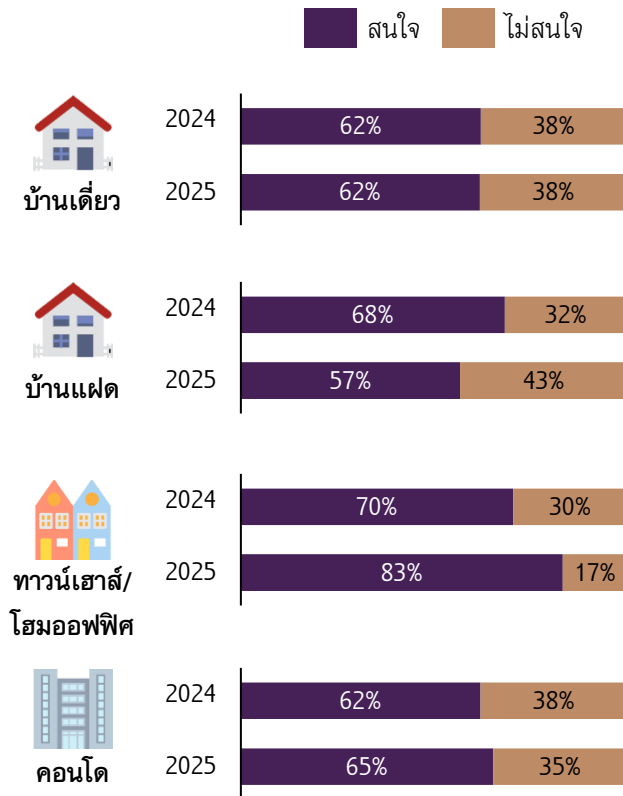


2 ที่อยู่อาศัยมือสองยังคงเป็นตัวเลือกที่ได้รับความนิยมสูง
จากปัจจัยด้านราคาที่ต่ำกว่ามือหนึ่งเป็นสำคัญ
โดยเฉพาะในกลุ่มทาวน์เฮาส์และคอนโดที่ได้รับความนิยมมากขึ้น

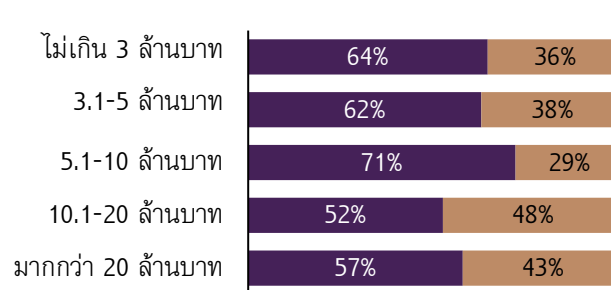
ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองยังอยู่ในระดับสูง จากข้อได้เปรียบด้านราคาที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง รวมถึงในบางทำเลไม่สามารถหาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งได้แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 10 ปี ที่มีราคาปานกลาง และสภาพปานกลาง มากที่สุด

ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า

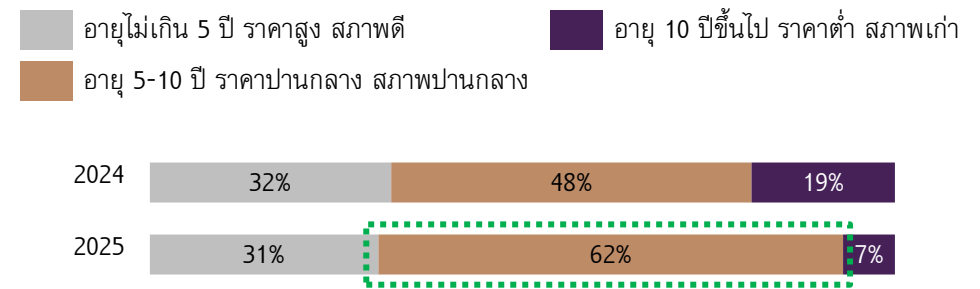


ราคาที่วางแผนจะซื้อ



ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองประเภทใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



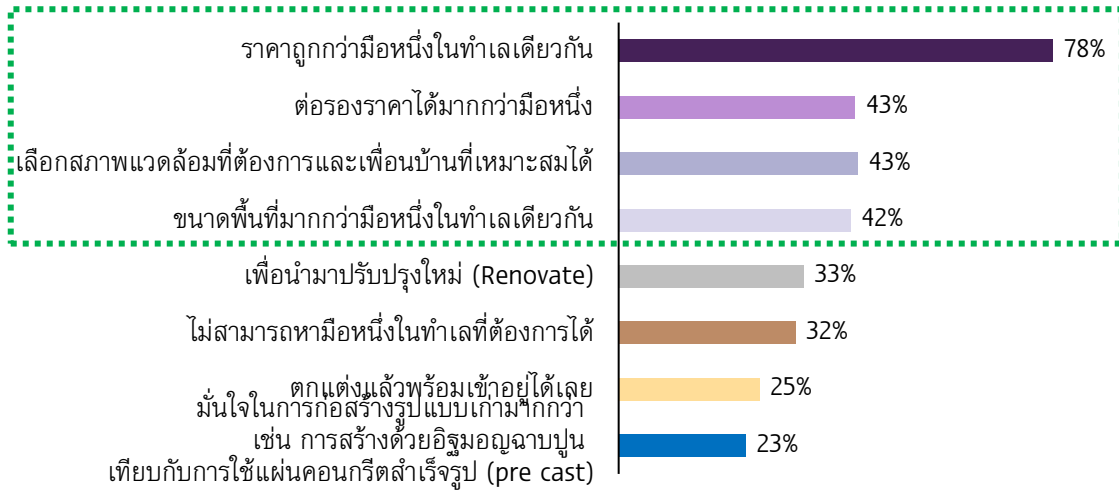
สัดส่วนผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในปี 2025 อยู่ที่ราว 65% เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่อยู่ที่ระดับ 63%

- ผู้มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยยังคงให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองสูง จากทั้งปัจจัยด้านราคาและด้านทำเล โดยราคาที่อยู่อาศัยมือสองที่ยังมีแนวโน้มทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ขณะที่ราคาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งยังคงแรงตัวขึ้นในอัตราที่สูงกว่าอย่างต่อเนื่อง ยังดึงดูดความสนใจจากกลุ่มที่มีแผนจะซื้อในระดับราคาปานกลาง-ล่างไม่เกิน 10 ล้านบาท นอกจากนั้น ในบางทำเลที่อาจหาซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่งบางประเภทไม่ได้แล้ว ได้รับความสนใจเพิ่มเติมจากกลุ่มที่วางแผนจะซื้อในราคาสูงกว่า 10 ล้านบาทอีกด้วย
- ทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศมือสองยังมีสัดส่วนผู้สนใจซื้อสูงกว่าที่อยู่อาศัยมือสองประเภทอื่น และมีสัดส่วนผู้สนใจซื้อเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากความแตกต่างของระดับราคา ทาวน์เฮาส์มือหนึ่งและมือสอง ประกอบกับราคาทาวน์เฮาส์มือสองในพื้นที่ชานเมืองที่สามารถเดินทางเข้าเมืองได้โดยไม่ลำบากมากนัก ยังสามารถหาซื้อได้ในระดับราคา 1-2 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาที่ผู้ซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างส่วนใหญ่ยังสามารถเข้าถึงได้มากกว่าราคามือหนึ่งในพื้นที่เดียวกัน ที่ส่วนใหญ่ราคาเริ่มต้นราว 3 ล้านบาทขึ้นไป ขณะที่คอนโดมีสัดส่วนผู้สนใจซื้อเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า จากทั้งปัจจัยด้านราคาและทำเล
- ผู้ที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง ส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองอายุไม่เกิน 10 ปีมากที่สุด โดยเฉพาะในกลุ่มอายุ 5-10 ปี ที่มีสัดส่วนผู้ให้ความสนใจเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากมีระดับราคาปานกลางที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่างพอเข้าถึงได้ และยังคงอยู่ในสภาพที่ยังไม่ทรุดโทรมมากทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมมากนัก

นอกจากปัจจัยด้านราคา และความสามารถในการต่อรองราคาที่มีพลให้ต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองแล้ว ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อม และขนาดพื้นที่ใช้สอย

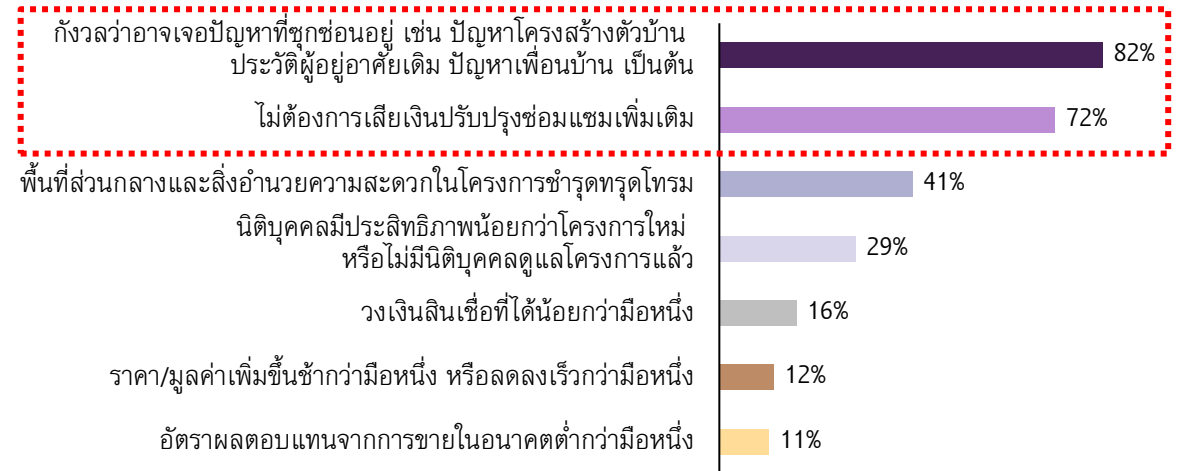
เหตุผลที่ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า



เหตุผลที่ท่านไม่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 5 ปีข้างหน้า

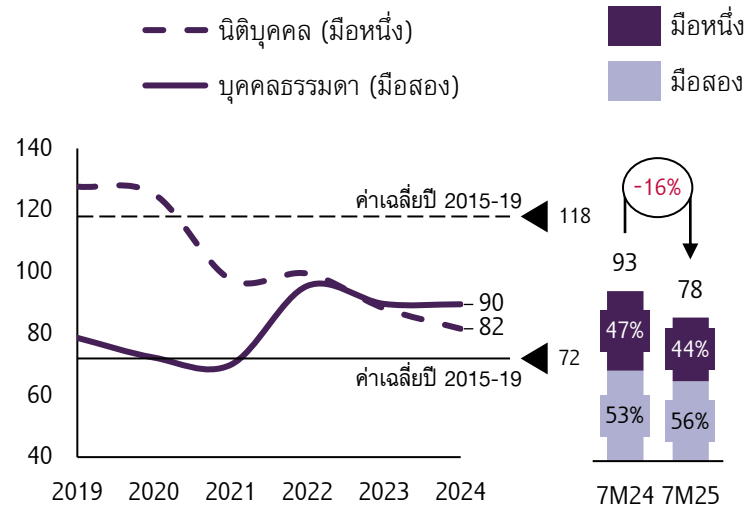


- เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ซื้อสนใจที่อยู่อาศัยมือสอง ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา ทั้งราคาที่ถูกกว่ามือหนึ่งในทำเลเดียวกัน และมีโอกาสต่อรองราคากับผู้ขายได้มากกว่าการซื้อที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง ซึ่งทำให้การเข้าถึง และเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมือสองง่ายกว่ามือหนึ่ง โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Z ซึ่งส่วนใหญ่ยังเป็น first jobber หรือทำงานมาได้เพียงระยะหนึ่ง ที่ยังมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่สูง ที่ให้ความสำคัญด้านราคาของที่อยู่อาศัยมากกว่าช่วงวัยอื่น ขณะที่เหตุผลด้านการเลือกสภาพแวดล้อม และเพื่อนบ้านที่เหมาะสมได้ ส่วนใหญ่จะมาจากกลุ่ม Baby Boomer และ Gen X
- ส่วนเหตุผลที่ไม่สนใจที่อยู่อาศัยมือสองส่วนใหญ่ ได้แก่ ความกังวลที่จะเจอปัญหาที่ซ่อนอยู่ ทั้งปัญหาจากตัวบ้านเอง และสภาพแวดล้อมของบ้าน ซึ่งกลุ่ม Baby Boomer มีความกังวลมากกว่าช่วงวัยอื่น รองลงมาคือค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการปรับปรุงซ่อมแซม ซึ่งหากต้องเสียค่าใช้จ่ายดังกล่าวสูง เมื่อรวมกับราคาที่อยู่อาศัยมือสองที่ซื้อมา ก็อาจไม่ได้ต่างจากราคาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่เปรียบเทียบกันในตอนแรกมากนัก

แม้ว่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองในปี 2025 มีแนวโน้มหดตัวตามสถานการณ์ตลาดในภาพรวม แต่อัตราการหดตัวยังต่ำกว่ากลุ่มที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากการที่ราคาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่ยังคงแรงตัวในอัตราที่สูงกว่าที่อยู่อาศัยมือสอง

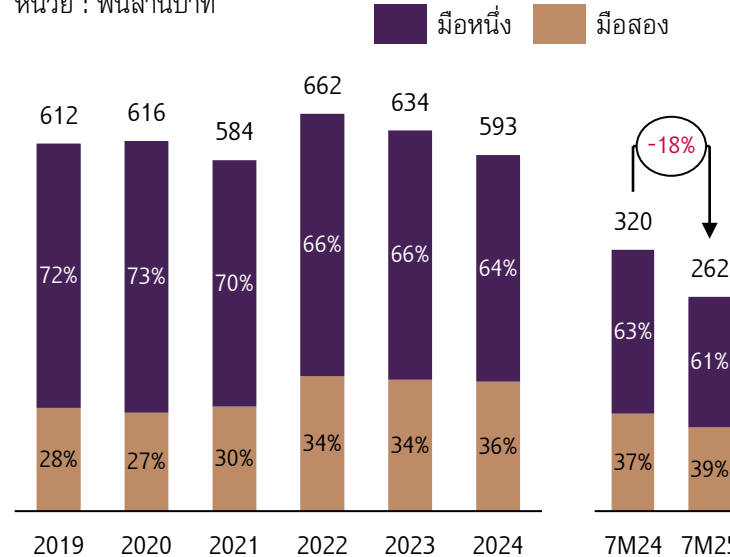
หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง-มือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



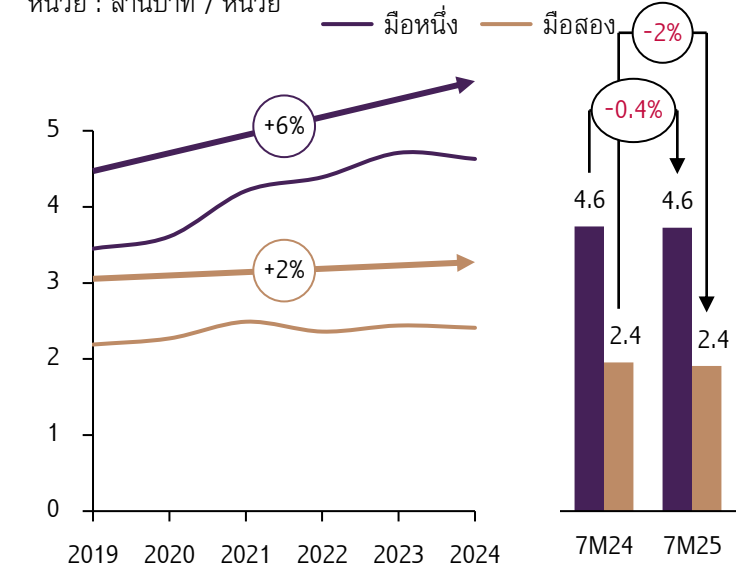
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง-มือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : พันล้านบาท



ราคาโอนกรรมสิทธิ์เฉลี่ยต่อหน่วยของที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง-มือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

หน่วย : ล้านบาท / หน่วย



- สัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงต่อเนื่องจากช่วง 3 ปีก่อนหน้า (2022-2024) เนื่องจากปัจจัยด้านราคายังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ โดยราคาที่อยู่อาศัยมือสองยังมีแนวโน้มทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ขณะที่ราคาที่อยู่อาศัยมือหนึ่งยังคงแรงตัวขึ้นในอัตราที่สูงกว่าอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ซื้อในปัจจุบันโดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ล่าง ที่กำลังซื้อยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เท่าที่ควร สามารถเข้าถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมือสองได้ง่ายกว่ามือหนึ่ง และมีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับงบประมาณที่มี นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยมือสองยังสามารถตอบโจทย์การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในบางทำเลที่ไม่มีมือหนึ่งขายแล้ว
- การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2025 อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าเล็กน้อย แต่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า สะท้อนความสนใจของผู้ซื้อในปัจจุบันที่ยังอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยมือสองระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยเฉพาะในกลุ่มทาวน์เฮาส์และคอนโด อย่างไรก็ตาม คาดว่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองในปี 2025-2026 ยังมีแนวโน้มหดตัวลง ตามการหดตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม
- ระดับการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับสูงตั้งแต่ปี 2022 สวนทางกับการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่ง โดยเฉพาะด้านหน่วยโอนที่ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 สะท้อนความท้าทายจากการแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง ที่ผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญต่อไปในระยะข้างหน้า ที่สถานการณ์กำลังซื้อในภาพรวมยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า และที่อยู่อาศัยมือสองยังคงเป็นตัวเลือกที่ได้รับความนิยมสูง



RENT

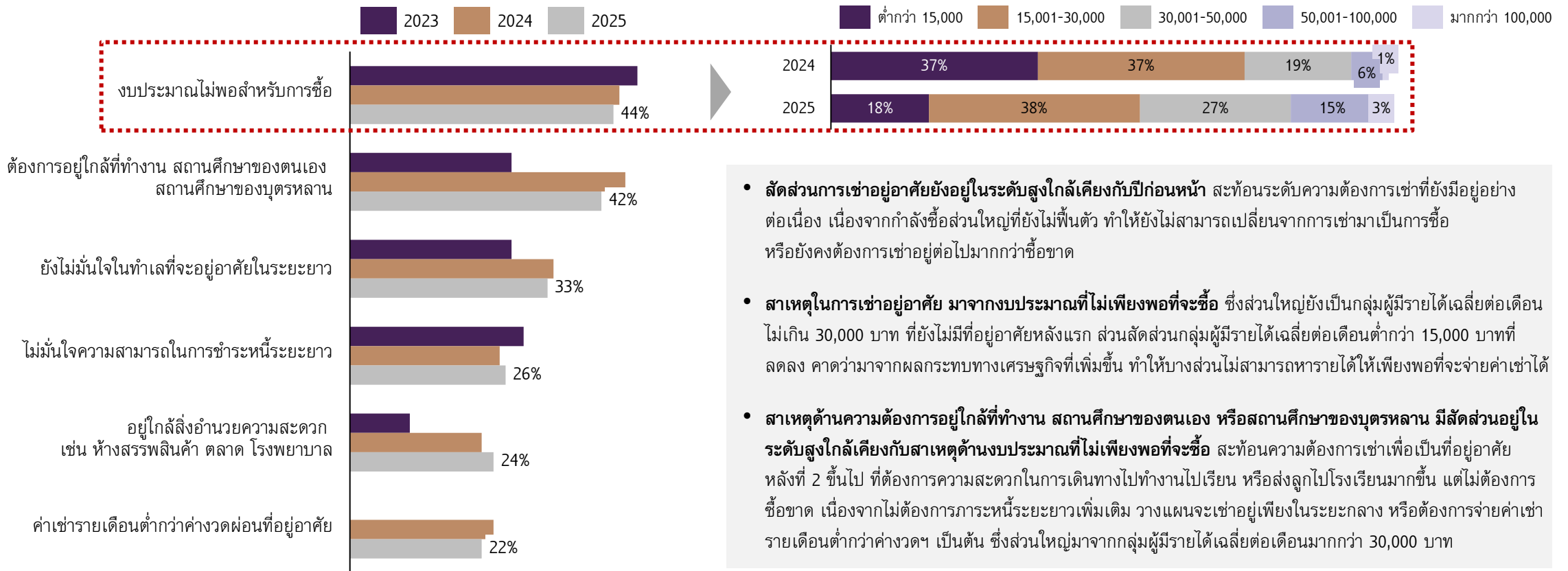


3 ความต้องการเช่ายังคงอยู่ในระดับสูง
และการเช่าซื้อมีแนวโน้มได้รับความสนใจมากขึ้น
เนื่องจากเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มที่งบประมาณไม่พอจะซื้อ

สัดส่วนการเช่าอยู่อาศัยยังอยู่ในระดับสูงใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า เนื่องจากกำลังซื้อส่วนใหญ่ที่ยังไม่ฟื้นตัว ทำให้งบประมาณยังไม่เพียงพอที่จะซื้อ นอกจากนี้ ยังมีความต้องการจากกลุ่มที่ต้องการอยู่ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษาที่ส่วนใหญ่เป็นท่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไป

สาเหตุที่ท่านเลือกเช่าอยู่อาศัย

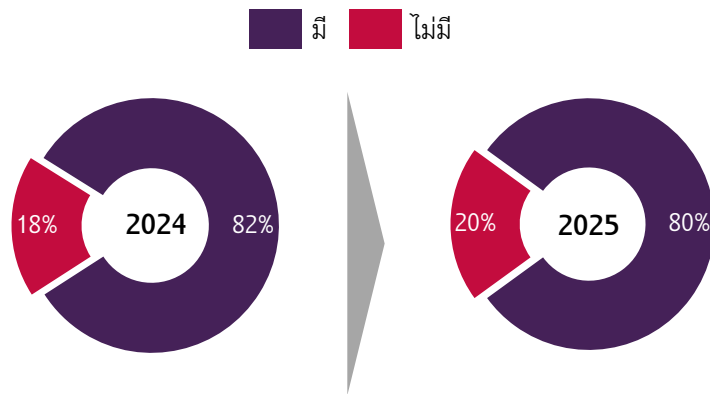
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



กลุ่มผู้เช่า หรือมีความต้องการเช่า เนื่องจากได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ ยังคาดหวังว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยได้ หากปัญหาเศรษฐกิจคลี่คลายหลังจากช่วง 5 ปีข้างหน้า ซึ่งความต้องการเช่าคอนโดที่มีความสะดวกด้านทำเล และมีค่าเช่าเดือนละไม่เกิน 10,000 บาท ยังอยู่ในระดับสูง

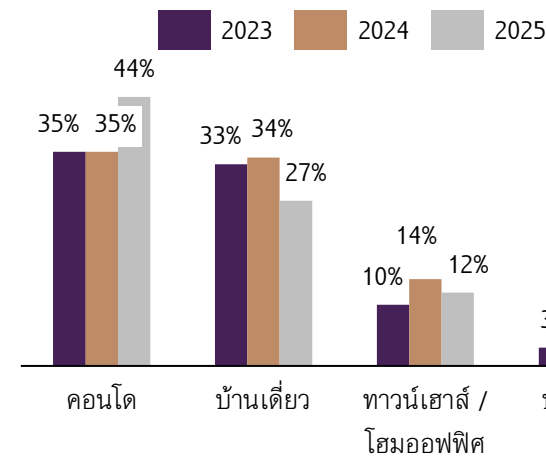
ท่านมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองภายหลังจาก 5 ปีข้างหน้าหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



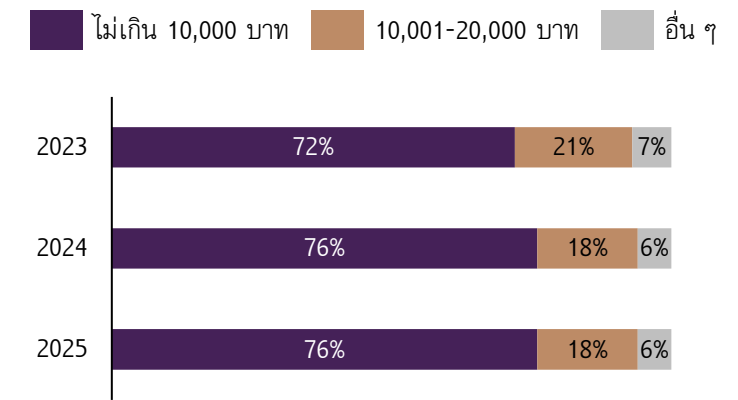
ประเภทที่อยู่อาศัยที่ท่านต้องการเช่า หรือกำลังเช่าอาศัยอยู่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย หรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



ค่าเช่ารายเดือนที่ท่านจ่ายอยู่ / วางแผนจะจ่าย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัย หรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



- กลุ่มที่เช่าที่อยู่อาศัย หรือมีความต้องการเช่า เนื่องจากได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ คาดว่าต้องใช้เวลาอีกนานมากกว่า 5 ปี กว่าเศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัว และสถานการณ์ทางการเงินจะเริ่มคลี่คลายมากขึ้นกว่าในปัจจุบัน แล้วจึงค่อยตัดสินใจว่าจะเช่าต่อหรือซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต สอดคล้องกับผลสำรวจ ที่พบว่า ผู้ที่เช่าอาศัยอยู่หรือมีความต้องการเช่าในปัจจุบันส่วนใหญ่กว่า 80% ยังคงมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองหลังจาก 5 ปีข้างหน้า ซึ่งอยู่ในระดับสูงเช่นเดียวกับปีก่อนหน้า
- สัดส่วนความต้องการเช่าคอนโดยังคงสูงสุด และเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า จากปัจจัยด้านทำเลที่มีความสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจเช่า รวมถึงปัจจัยด้านอัตราค่าเช่าคอนโดที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบในทำเลเดียวกัน นอกจากนี้ยังสามารถเช่าคอนโดที่มีอัตราค่าเช่าไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท ที่อยู่ไม่ไกลแนวรถไฟฟ้าสายหลักได้ ต่างจากที่อยู่อาศัยแนวราบในอัตราค่าเช่าเดียวกันที่อยู่ในพื้นที่ชานเมืองที่เดินทางเข้าเมืองยากกว่า
- รองลงมาเป็นความต้องการเช่าบ้านเดี่ยว โดยเฉพาะในทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑล ที่ใกล้แหล่งงานสถานศึกษา รวมถึงทางด่วนหรือถนนสายหลักที่สามารถเดินทางเข้าเมืองด้วยรถยนต์ได้ ซึ่งมีอัตราค่าเช่าที่ยังไม่สูงมากนัก เริ่มต้นที่ราว 15,000 บาทต่อเดือน ประกอบกับราคาบ้านเดี่ยวมีหนึ่งปรับตัวสูงขึ้น ทำให้กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางสนใจเช่าบ้านเดี่ยวชั่วคราวแทนการซื้อ หรือระหว่างรอประมาณพร้อมซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่นต่อไป

การนำเสนอรูปแบบการเช่าซื้อคอนโด มีแนวโน้มดึงดูดกลุ่มผู้เช่า หรือผู้ที่มีความต้องการเช่า โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำได้ดี เนื่องจากยังสามารถจ่ายค่าเช่าในอัตราที่ใกล้เคียงกับที่จ่ายอยู่เดิม แต่เพิ่มโอกาสการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในอนาคต

ท่านสนใจจะเปลี่ยนจากการเช่า มาซื้อคอนโดในรูปแบบการเช่าซื้อ (Rent to own)* หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เช่าที่อยู่อาศัยหรือมีความต้องการเช่าอยู่อาศัย



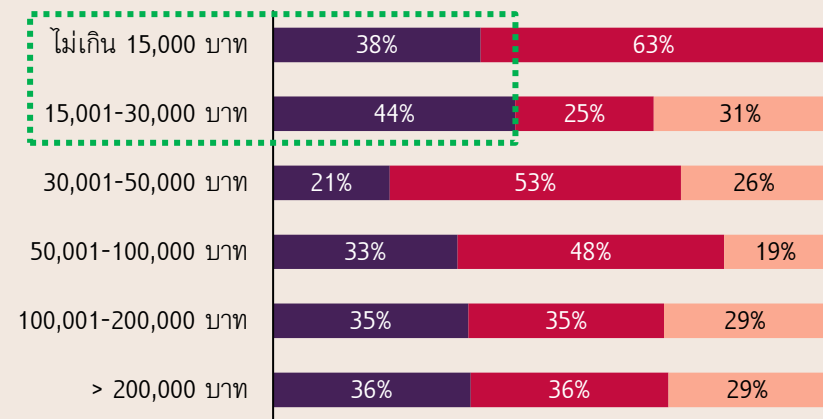
- ราว 2 ใน 3 ของผู้ที่เช่าอาศัยอยู่หรือมีความต้องการเช่าอาศัย สนใจที่จะเปลี่ยนจากการเช่าคอนโด มาซื้อคอนโดในรูปแบบการเช่าซื้อแทนในช่วง 5 ปีข้างหน้า เนื่องจากมองว่าเป็นโอกาสที่จะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยที่ต้องการได้ โดยยังสามารถจ่ายค่าเช่าในอัตราที่ใกล้เคียงกับที่จ่ายอยู่เดิม มีความยืดหยุ่นสามารถยกเลิกสัญญาได้ และแก้ปัญหาการไม่สามารถเช่าถึงสินเชื่จากสถาบันการเงินได้ ซึ่งกลุ่มที่ให้ความสนใจเปลี่ยนมาใช้รูปแบบการเช่าซื้อส่วนใหญ่กำลังจ่ายหรือต้องการจ่ายค่าเช่าเดือนละไม่เกิน 10,000 บาท ที่เป็นอัตราค่าเช่าของคอนโดระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท สะท้อนโอกาสในการทำตลาดให้เช่าซื้อคอนโดระดับราคาดังกล่าวที่น่าจะได้รับการตอบรับสูง
- กลุ่มที่มีแผนจะซื้อคอนโดอยู่แล้วในช่วง 5 ปีข้างหน้า ซึ่งไม่ได้เช่าอาศัยอยู่ในปัจจุบันและไม่ต้องการเช่าอาศัยอยู่ก่อนตัดสินใจซื้อ กลับให้ความสนใจรูปแบบการเช่าซื้อน้อยกว่ากลุ่มที่เช่าอาศัยอยู่ เนื่องจากส่วนใหญ่ยังนิยมซื้อขาดในรูปแบบปกติมากกว่า รวมถึงไม่มั่นใจในเงื่อนไขของการได้ถือครองกรรมสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม กลุ่มที่ให้ความสนใจซื้อคอนโดในรูปแบบเช่าซื้อมากที่สุด เป็นกลุ่มผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท สะท้อนว่ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยยังมีความต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หากมีข้อเสนอทางเลือกในการจ่ายเงินที่ตอบโจทย์ข้อจำกัดด้านกำลังซื้อ

ท่านสนใจจะซื้อคอนโดในรูปแบบการเช่าซื้อ* (Rent to own) หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อคอนโดในช่วง 5 ปีข้างหน้า



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



* รูปแบบการเช่าซื้อ (Rent to own) ในที่นี้หมายถึง การซื้อคอนโด ที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกันว่าให้ผู้ซื้อเช่าคอนโดในช่วงเวลาหนึ่ง ก่อนที่จะมีสิทธิ์ซื้อคอนโดนั้นในอนาคตตามราคาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า

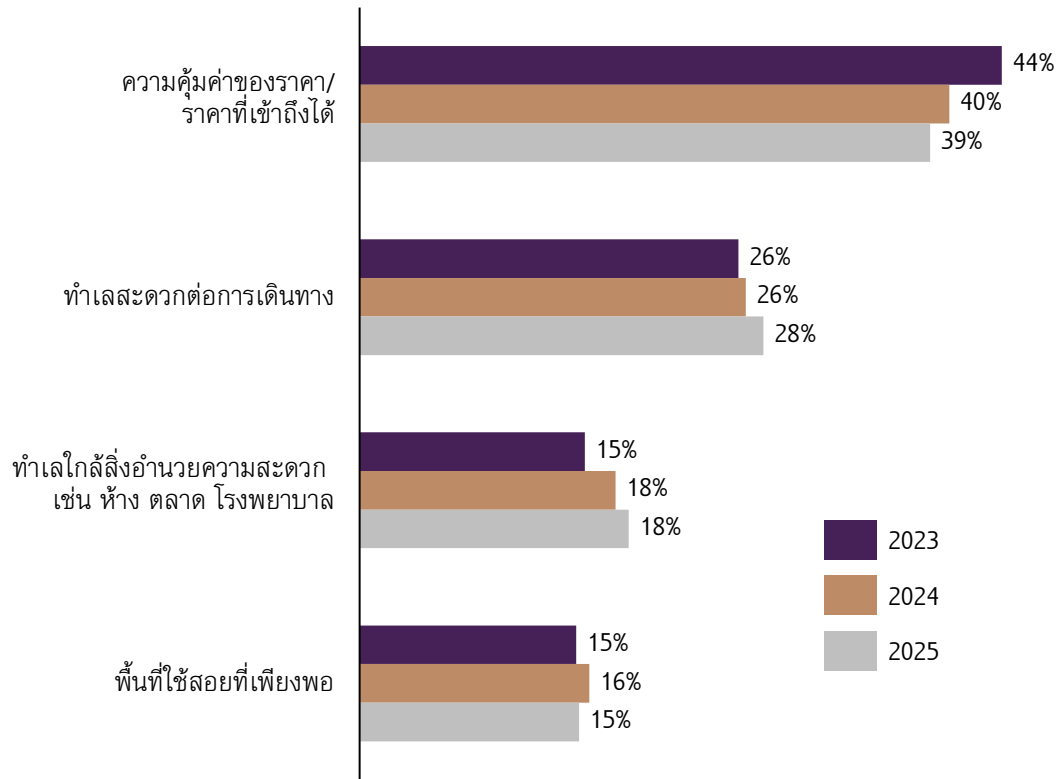


4 ความคุ้มค่าของราคายังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด
อย่างไรก็ดี ผู้ซื้อให้ความสำคัญกับทำเลที่มีความสะดวกมากขึ้น

ปัจจัยด้านความคุ้มค่า/ราคาที่เข้าถึงได้ ยังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ท่ามกลางแรงกดดันทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อ ทำให้ผู้ซื้อในระยะต่อไปยังมองหาความคุ้มค่าทั้งในด้านราคาที่ต่ำ มูลค่าสูงกว่าที่จ่าย รวมถึงช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม

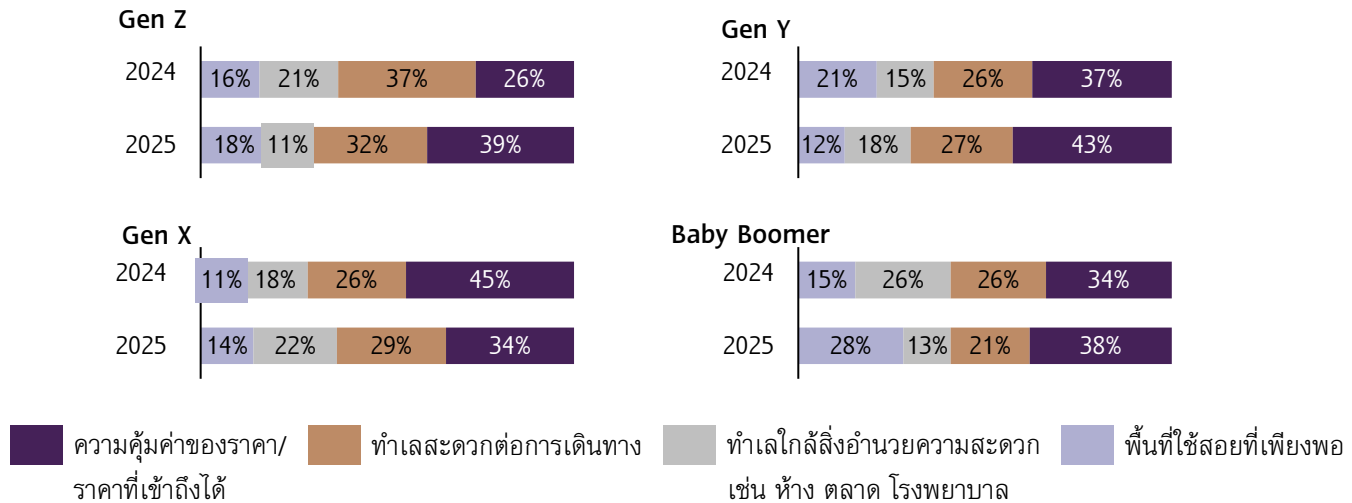
ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของท่านมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



- ปัจจัยด้านความคุ้มค่าของราคา/ราคาที่เข้าถึงได้ ยังคงส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ท่ามกลางแรงกดดันการฟื้นตัวของกำลังซื้อ โดยความคุ้มค่าของราคา ยังครอบคลุมถึงที่อยู่อาศัยที่ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกว่ามูลค่าสูงกว่าที่จ่าย หรือสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้อีกด้วย
- Gen X และ Gen Y คือกลุ่มหลักที่หันมาให้ความสำคัญด้านทำเลมากขึ้น ส่วน Gen Z หันมาให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคามากขึ้น จากเดิมที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางมากที่สุด ขณะที่ Baby boomer มีแนวโน้มสนใจที่อยู่อาศัยที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยเพียงพอมากขึ้น เพื่อตอบโจทย์การใช้เวลาส่วนใหญ่ในที่อยู่อาศัย

Generation**



หมายเหตุ : * ปัจจัยด้านทำเลและความสะดวกในการเดินทาง หมายถึง ความสะดวกในการเดินทาง เช่น เชื่อมต่อทางด่วน มีเส้นทางหลากหลาย มีรถไฟฟ้าผ่าน รวมถึงใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษา หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอย่าง ห้างสรรพสินค้า ตลาด โรงพยาบาล เป็นต้น

** Gen Z : ผู้ที่เกิดระหว่างปี 1997-2012, Gen Y : ผู้ที่เกิดระหว่างปี 1981-1996, Gen X : ผู้ที่เกิดระหว่างปี 1965-1980, Baby Boomer: ผู้ที่เกิดระหว่างปี 1946-1964

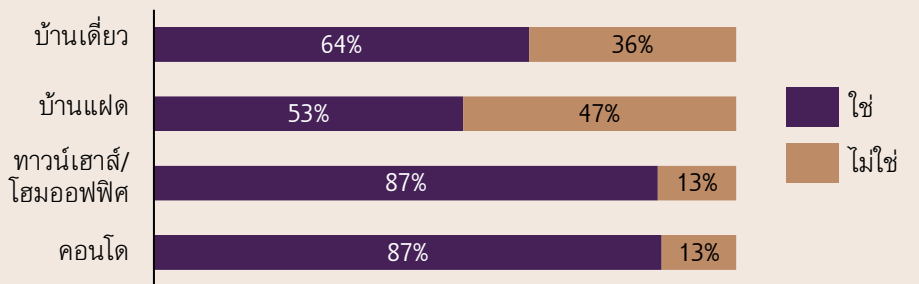
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2025 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,686 คน, ผลสำรวจ Residential real estate survey ในเดือนมีนาคม 2024 และเดือนมีนาคม 2023

รองจากปัจจัยด้านความคุ้มค่า/ราคาที่สามารถเข้าถึงได้ ผู้ซื้อยังคงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลอย่างต่อเนื่อง ทั้งที่สะดวกต่อการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก และมีแนวโน้มส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยทุกประเภทมากขึ้นในระยะต่อไป

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	คอนโด
ปี 2025	1. ขนาดที่ดิน และพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน 2. ความสะดวกในการเดินทาง 3. การออกแบบ และฟังก์ชันภายในบ้าน 4. การ Customization	1. ความสะดวกในการเดินทาง 2. การออกแบบ และคุณภาพวัสดุที่ใช้ 3. ขนาดที่ดิน และพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน 4. คุณภาพพื้นที่ส่วนกลางและบริการ	1. ความสะดวกในการเดินทาง 2. การออกแบบ และฟังก์ชันภายในบ้าน 3. ขนาดพื้นที่ว่างสำหรับต่อเติมได้ 4. คุณภาพพื้นที่ส่วนกลางและบริการ	1. ทำเลและความสะดวกในการเดินทาง 2. วิวภายนอก และทัศนวิสัยการมองเห็น 3. การออกแบบ และฟังก์ชันภายในห้อง 4. คุณภาพวัสดุที่ใช้
ปี 2024	1. ขนาดที่ดิน และพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน 2. การออกแบบ และฟังก์ชันภายในบ้าน 3. ความสะดวกในการเดินทาง 4. คุณภาพพื้นที่ส่วนกลางและบริการ	1. การเชื่อมคนใต้ดิน 2. ขนาดที่ดิน และพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน 3. ความสะดวกในการเดินทาง 4. คุณภาพพื้นที่ส่วนกลางและบริการ	1. คุณภาพวัสดุที่ใช้ 2. ความสะดวกในการเดินทาง 3. การออกแบบ และฟังก์ชันภายในบ้าน 4. คุณภาพพื้นที่ส่วนกลางและบริการ	1. ทำเลและความสะดวกในการเดินทาง 2. วิวภายนอก และทัศนวิสัยการมองเห็น 3. คุณภาพวัสดุที่ใช้ 4. คุณภาพพื้นที่ส่วนกลางและบริการ

- ปัจจัยด้านทำเลยังคงได้รับความสำคัญอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านความสะดวกต่อการเดินทาง ที่สามารถช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และด้านการอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ ที่ช่วยเพิ่มความสะดวกในการใช้ชีวิตประจำวัน โดยสัดส่วนผู้ตอบที่เลือกให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลเป็นอันดับแรกยังคงเพิ่มขึ้นเล็กน้อย อย่างต่อเนื่องจากการสำรวจในช่วง 2 ปีก่อนหน้า ซึ่งมีแนวโน้มส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทมากขึ้นในระยะต่อไป นอกจากนี้ ยังเป็นปัจจัยหนุนให้คอนโดยังคงได้รับความนิยมจากผู้ซื้อ เนื่องจากความสามารถในการตอบโจทยด้านทำเล ได้ดีกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น
- ทำเลที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าที่ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะรถไฟฟ้าสายหลักอย่างสายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน ที่อยู่ใกล้เมืองหรือเดินทางเข้าเมืองและแหล่งงานได้สะดวก นอกจากนั้น รถไฟฟ้าสายใหม่ที่จะมีการเปิดให้บริการมากขึ้นในระยะข้างหน้า จะช่วยเพิ่มโอกาสในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ และขยายในทำเลใหม่ ๆ ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลออกไปมากขึ้น

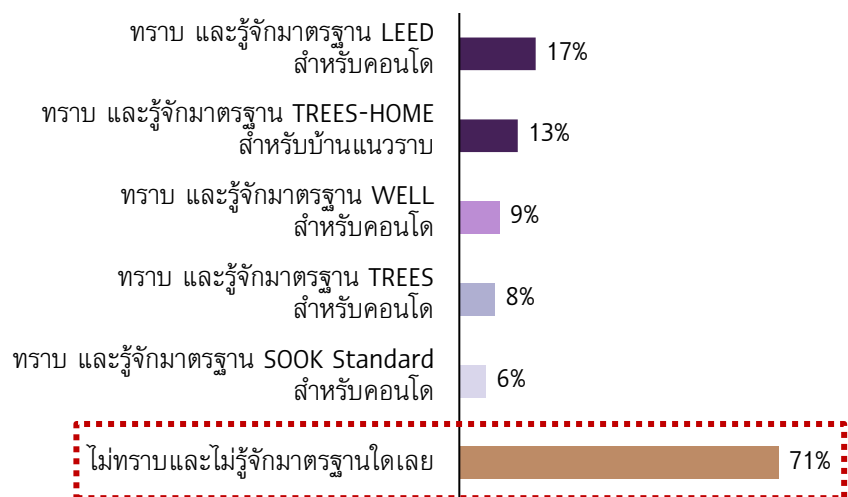
ท่านวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงทำเลที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าใช้หรือไม่
 หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้า



ผู้บริโภคมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมและสุขภาวะในที่อยู่อาศัยมากขึ้น แต่ผลสำรวจชี้ว่าคนส่วนใหญ่ยังไม่ทราบว่ามีการกำหนดมาตรฐานรับรองความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตที่ดีสำหรับที่อยู่อาศัย

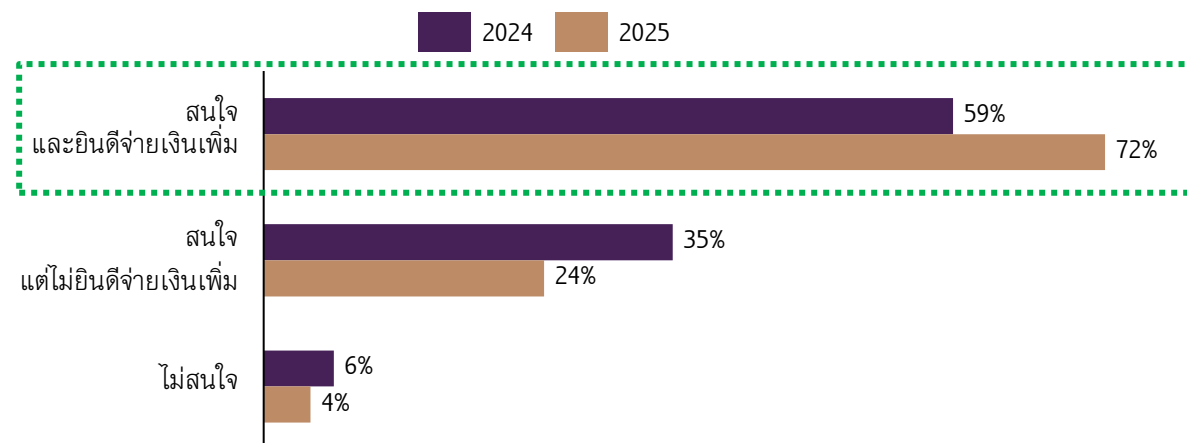
ท่านทราบหรือไม่ว่าปัจจุบันมีการกำหนดมาตรฐานรับรองความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีสำหรับที่อยู่อาศัย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ท่านยินดีที่จะจ่ายเงินซื้อหรือจ่ายค่าเช่าเพิ่มขึ้นจากงบประมาณเดิม เพื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองมาตรฐานความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี หรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่สนใจ และเฉย ๆ หรือไม่ได้สนใจมากขึ้นจากเดิม ต่อการซื้อ, เช่าหรือปรับปรุงที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองมาตรฐานความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี



- ปัจจุบันคนส่วนใหญ่ยังไม่ทราบ ว่ามีการกำหนดมาตรฐานรับรองความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีสำหรับที่อยู่อาศัย ดังนั้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์เกณฑ์และประโยชน์ของที่อยู่อาศัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ผ่านช่องทางออนไลน์ และการสนับสนุนให้มีการขอมาตรฐานรับรองมากขึ้นจากภาครัฐ จะช่วยสร้างความตระหนักรู้และความสนใจให้กับคนส่วนใหญ่ได้มากขึ้น
- เมื่อทราบเกี่ยวกับมาตรฐานรับรองความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี สำหรับที่อยู่อาศัยมากขึ้นแล้ว คนส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าวมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มที่ยินดีจะจ่ายเงินเพิ่มจากงบประมาณที่ตั้งไว้เดิมเพื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ซึ่งมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยผู้ซื้อและผู้เช่าที่สนใจ คาดหวังว่าที่อยู่อาศัยที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน อย่างค่าไฟ และค่าน้ำ ได้มากขึ้น รวมถึงประโยชน์ต่อสุขภาพกายและใจที่ดี จากการออกแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม และคำนึงสุขภาพร่างกายของผู้อยู่อาศัยเป็นสำคัญ

1) มาตรฐานระดับสากลสำหรับรับรองที่อยู่อาศัยประเภทอาคาร (คอนโด) เช่น LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) หรือ WELL Building Standard รวมถึงมาตรฐานจากสถาบันอาคารเขียวไทย ได้แก่ เกณฑ์ TREES และ SOOK Standard

2) มาตรฐานสำหรับรับรองที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์) และอาคารพักอาศัยรวมที่มีพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารไม่รวมที่จอดรถไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร จากสถาบันอาคารเขียวไทย คือ เกณฑ์ TREES-HOME

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2025 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 1,686 คน



- 5 Key takeaways และข้อเสนอแนะสำหรับผู้มีแฟนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี
และผู้ที่ยังไม่มีแฟนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี จากข้อจำกัดทางการเงิน

กลุ่มที่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี



- **กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงและยังมีความสามารถในการผ่อนชำระ** ยังเป็นช่วงจังหวะที่ดีในการตัดสินใจซื้อ เนื่องจากสถานการณ์กำลังซื้อในตลาดที่ยังมีแนวโน้มซบเซาอย่างน้อยในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า และการแข่งขันที่ยังเข้มข้น ทำให้ผู้ประกอบการยังมีโอกาสทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท ที่ยังมีหน่วยเหลือขายสะสมอยู่ในระดับสูง ประกอบกับทิศทางดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในช่วงขาลง และโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำโดยสถาบันการเงินของรัฐที่มีการออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะช่วยสนับสนุนกลุ่มที่ต้องการซื้อในระดับราคาต่ำไม่เกิน 3 ล้านบาทได้ ส่วนในกลุ่มระดับราคาสูงกว่า 20 ล้านบาท แม้จะไม่มีโปรโมชั่นมากนัก แต่การเปิดโครงการใหม่ที่เพิ่มขึ้นมากในช่วง 1-2 ที่ผ่านมา ทำให้ผู้ซื้อที่มีตัวเลือกให้เปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจ



- **กลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน ต้องพิจารณาปัจจัยอื่นควบคู่ด้วย** เนื่องจากอัตราการขยายตัวของผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละประเภทที่อยู่อาศัยและในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกัน โดยเฉพาะในช่วงที่สถานการณ์เศรษฐกิจยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าใน 3 ปีข้างหน้า การลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงหรือขยายตัวอย่างรวดเร็วอาจยังมีโอกาสจำกัด จากการแข่งขันที่สูงของอุปทานที่ยังคงมากกว่าอุปสงค์ แม้แต่ในกลุ่มที่อยู่อาศัยราคาสูง หรือตลาดผู้ซื้อ/ผู้เช่าต่างชาติที่เผชิญความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกมากขึ้น ขณะที่การลงทุนเพื่อปล่อยเช่าในอัตราค่าเช่าไม่เกิน 15,000 บาท/เดือนที่มีความต้องการสูง ก็มีการแข่งขันที่สูงเช่นกัน ทำให้การปรับขึ้นค่าเช่าเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นอาจยังทำได้ยาก ดังนั้น การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยโดยเน้นได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับปานกลางลงไป (ไม่เกิน 5%-6%) แต่ได้รับอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง จะเป็นกลยุทธ์ที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าและเหมาะกับสถานการณ์เศรษฐกิจ และกำลังซื้อในช่วง 3 ปีข้างหน้า



- **กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และเพื่อการลงทุนอาจพิจารณาที่อยู่อาศัยมือสองควบคู่กับมือหนึ่งด้วย** เนื่องจากอาจมีความคุ้มค่ามากกว่ามือหนึ่ง ทั้งในด้านราคา ทำเล หรือผลตอบแทนจากการลงทุน ในบางพื้นที่ โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท สำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง อย่างไรก็ตาม ต้องพิจารณาด้านงบประมาณการปรับปรุงซ่อมแซมอย่างละเอียดและรอบคอบควบคู่กันด้วย



- **ประเมินความสามารถในการผ่อนชำระในระยะต่อไปอย่างรอบคอบ** โดยประเมินความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผ่อนชำระในระยะต่อไปด้วย

* รูปแบบการเช่าซื้อ (Rent to own) ในที่นี้หมายถึง การซื้อคอนโด ที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกันว่าจะให้ผู้ซื้อเช่าคอนโดในช่วงเวลาหนึ่ง ก่อนที่จะมีสิทธิ์ซื้อคอนโดนั้นในอนาคตตามราคาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า

กลุ่มที่ยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3 ปี จากข้อจำกัดทางการเงิน



- **พิจารณาการเช่าซื้อ* (Rent to own)** เป็นหนึ่งในทางเลือกเพิ่มเติม ซึ่งช่วยรักษาสภาพคล่อง เนื่องจากไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์หรือเงินก้อนใหญ่ในการทำสัญญา และสามารถเป็นเจ้าของได้ในอนาคต นอกจากนั้น ผู้เช่าซื้อยังมีโอกาสได้ทดลองอยู่อาศัยในสภาพแวดล้อมดังกล่าวก่อนตัดสินใจซื้อจริงได้อีกด้วย อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าซื้อต้องพิจารณารายละเอียดและเงื่อนไขการเป็นเจ้าของอย่างระมัดระวัง รวมถึงประเมินมูลค่าที่อยู่อาศัยเมื่อถึงวันที่ครบกำหนดสัญญาว่าเหมาะสมกับราคาที่จะบุไ้ตอนทำสัญญาหรือไม่



- **เช่าไปก่อน หากมองว่ายังไม่พร้อมจะซื้อ หรือเช่าซื้อ** โดยการเช่าปกติมักมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า เพราะไม่ต้องรวมมูลค่าทรัพย์สิน ดอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ แบบการเช่าซื้อ ซึ่งจะช่วยด้านค่าใช้จ่ายและสภาพคล่องได้มากขึ้น รอให้มีความพร้อมทางการเงินมากขึ้นค่อยกลับมาพิจารณาซื้อหรือเช่าซื้ออีกครั้ง ประกอบกับในปัจจุบันยังมีคอนโดใกล้รถไฟฟ้าปล่อยเช่าจำนวนมากที่มีอัตราค่าเช่าไม่เกิน 10,000 บาท/เดือน ที่เหมาะกับผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง นอกจากนี้ หากมั่นใจว่ายังไม่สามารถซื้อหรือเช่าซื้อได้ในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า การทำสัญญาเช่าระยะยาวมากกว่า 1 ปี มีโอกาสต่อรองอัตราค่าเช่าได้ต่ำลง

* รูปแบบการเช่าซื้อ (Rent to own) ในที่นี้หมายถึง การซื้อคอนโด ที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกันว่าจะให้ผู้ซื้อเช่าคอนโดในช่วงเวลาหนึ่ง ก่อนที่จะมีสิทธิ์ซื้อคอนโดนั้นในอนาคตตามราคาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า

Disclaimer

This document is made by The Siam Commercial Bank Public Company Limited (“**SCB**”) for the purpose of providing information summary only. Any information and analysis herein are collected and referred from public sources which may include economic information, marketing information or any reliable information prior to the date of this document. SCB makes no representation or warranty as to the accuracy, completeness and up-to-dateness of such information and SCB has no responsibility to verify or to proceed any action to make such information to be accurate, complete, and up-to-date in any respect. The information contained herein is not intended to provide legal, financial or tax advice or any other advice, and it shall not be relied or referred upon proceeding any transaction. In addition, SCB shall not be liable for any damages arising from the use of information contained herein in any respect.



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 7 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนามาตรวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม

SCB  EIC