

- ปี 2563 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มหดตัวรุนแรงต่อเนื่องจากปี 2562 ผลจาก (1) กำลังซื้อในประเทศมีแนวโน้มซบเซาตามภาวะเศรษฐกิจ (วิจัยกรุงศรีคาดการณ์เศรษฐกิจปี 2563 จะหดตัว 5.0%) โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีแรกซึ่งได้รับผลกระทบรุนแรงจากการแพร่ระบาดของ Covid-19 (2) กำลังซื้อจากลูกค้าต่างชาติชะลอลงตามภาวะถดถอยของเศรษฐกิจโลก (3) เกณฑ์ LTV ที่ยังคงเข้มงวดในสัญญาที่ 2 ขึ้นไป และ (4) อุปทานคงค้างสะสมอยู่ในระดับสูงในหลายพื้นที่ ปัจจัยข้างต้นจะกระทบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการ
- ปี 2564-2565 ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้นตามเศรษฐกิจที่คาดว่าจะทยอยฟื้นตัว อีกทั้งได้แรงหนุนจากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และความต้องการที่อยู่อาศัยจากลูกค้าต่างชาติ (Expatriates) ที่เข้ามาลงทุน/ทำงานในไทย โดยคอนโดมิเนียมยังเป็นกลุ่มหลักในการขับเคลื่อนตลาด คาดว่าผู้ประกอบการจะพัฒนาโครงการที่มีรูปแบบหลากหลายมากขึ้น ทั้งในรูปแบบสิทธิการเช่า (Leasehold) แบบผสมผสาน (Mixed-use) หรือเพื่อรองรับกระแสรักสุขภาพภายใต้ระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยท้าทายที่ต้องติดตาม คือ พฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่อาจเปลี่ยนไปหลังการแพร่ระบาดของ Covid-19

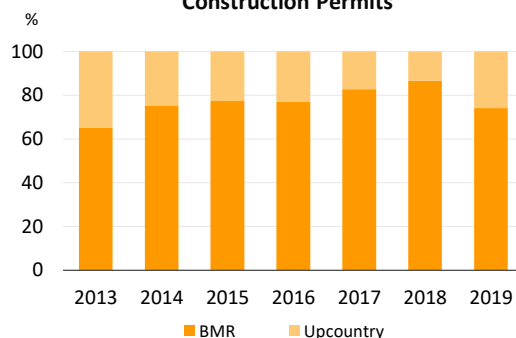
## ▲ ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วน 6% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) (ปี 2562) และมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เนื่องจากกระตุ้นให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและรายได้เพิ่มขึ้น ทั้งยังเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจอื่น อาทิ ก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง สถาปนิกการเงิน เครื่องใช้ไฟฟ้า และเฟอร์นิเจอร์และการตกแต่ง

โดยทั่วไป อสังหาริมทรัพย์แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ ที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย (ที่มา: World Bank) ผู้ประกอบการเน้นทำตลาดลูกค้าคนไทยเป็นหลัก เนื่องจากกฎหมายไทยอนุญาตให้ต่างชาติเข้าซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยได้เฉพาะอาคารชุด โดยมีสัดส่วนถือครองไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์สามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากกว่า

ตลาดที่อยู่อาศัยแบ่งเป็นที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-built housing) และที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing project) ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2558-2562) ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลคิดเป็นสัดส่วน 70% ของจำนวนยูนิตทั้งประเทศ (ภาพที่ 1 และ 2) และมีมูลค่าตลาดสูงเฉลี่ย 4.6 แสนล้านบาทต่อปี สำหรับการพัฒนาศูนย์รวมโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่กระจายไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น ประกอบกับเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงปลายปี 2554 ทำให้ผู้ประกอบการหันมาให้ความสำคัญกับตลาดในจังหวัดหลักของภูมิภาค ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการบ้านแนวราบเนื่องจากไม่มีข้อจำกัดด้านพื้นที่ อย่างไรก็ตาม ปี 2558-2559 กำลังซื้อในจังหวัดภูมิภาคซบเซาลง เนื่องจากราคาพืชผลเกษตรตกต่ำ ทำให้ผู้ประกอบการกลับมาให้ความสำคัญกับตลาดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก

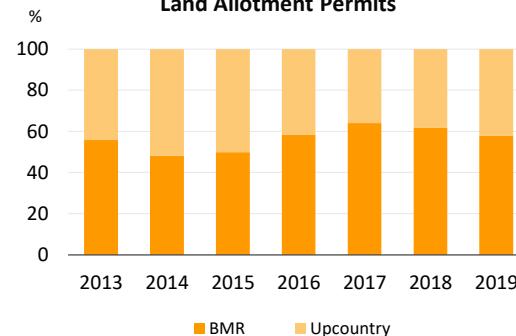
**Figure 1: High-rise Housing: Construction Permits**



Source: Real Estate Information Center (REIC)

Note: Bangkok Metropolitan Region (BMR) is defined as Bangkok and the five adjacent provinces of Nakhon Pathom, Pathum Thani, Nonthaburi, Samut Prakan, and Samut Sakhon.

**Figure 2: Low-rise Housing: Land Allotment Permits**



Source: REIC

Note: Based on the number of units permitted for land allocation. Low-rise housing includes detached houses, duplexes, and townhouses.

ปัจจุบันที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่า 80% เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (ภาพที่ 3) โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ (ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ) และบริษัทในเครือครองส่วนแบ่งตลาด 60-70% ทั้งด้านจำนวนยูนิตและมูลค่าตลาด (ข้อมูลปี 2562) (ตารางที่ 1) เนื่องจากมีความสามารถในการบริหารต้นทุนได้ดีกว่าผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก เช่น มีการซื้อที่ดินสะสมไว้ต่อเนื่อง ทำให้ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในมือมีมากและมีต้นทุนการพัฒนาโครงการต่ำกว่าอีกทั้งสามารถพัฒนาที่ดินได้พร้อมกันหลายโครงการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) นอกจากนี้ ยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจทำให้ได้รับความเชื่อถือ

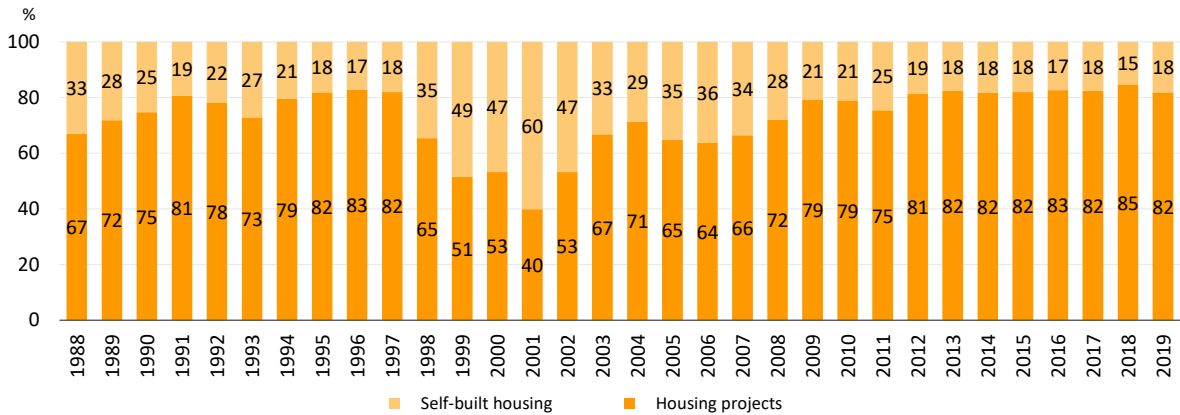
ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา จำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีสัดส่วนสูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) มาโดยตลอด โดยโครงการคอนโดมิเนียมครองส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยเกือบ 70% ของจำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ทั้งหมด (ภาพที่ 4) เป็นผลจากราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพปรับขึ้นต่อเนื่องและมีพื้นที่เหลือน้อย ประกอบกับการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT และ BTS) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทำให้เกิดการพัฒนานพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าต่อเนื่อง ส่งผลให้โครงการแนวสูงเป็นที่นิยมมากขึ้นเป็นลำดับ

Table 1: Market Share of Developers

| Year | number of units (%) |         | Value (%) |         |
|------|---------------------|---------|-----------|---------|
|      | Plc.                | Non-Plc | Plc.      | Non-Plc |
| 2008 | 48                  | 52      | 51        | 49      |
| 2009 | 56                  | 44      | 55        | 45      |
| 2010 | 61                  | 39      | 67        | 33      |
| 2011 | 55                  | 45      | 61        | 39      |
| 2012 | 62                  | 38      | 63        | 37      |
| 2013 | 69                  | 31      | 68        | 32      |
| 2014 | 69                  | 31      | 68        | 32      |
| 2015 | 60                  | 40      | 63        | 37      |
| 2016 | 84                  | 16      | 81        | 16      |
| 2017 | 77                  | 23      | 78        | 22      |
| 2018 | 73                  | 27      | 73        | 27      |
| 2019 | 63                  | 37      | 71        | 29      |

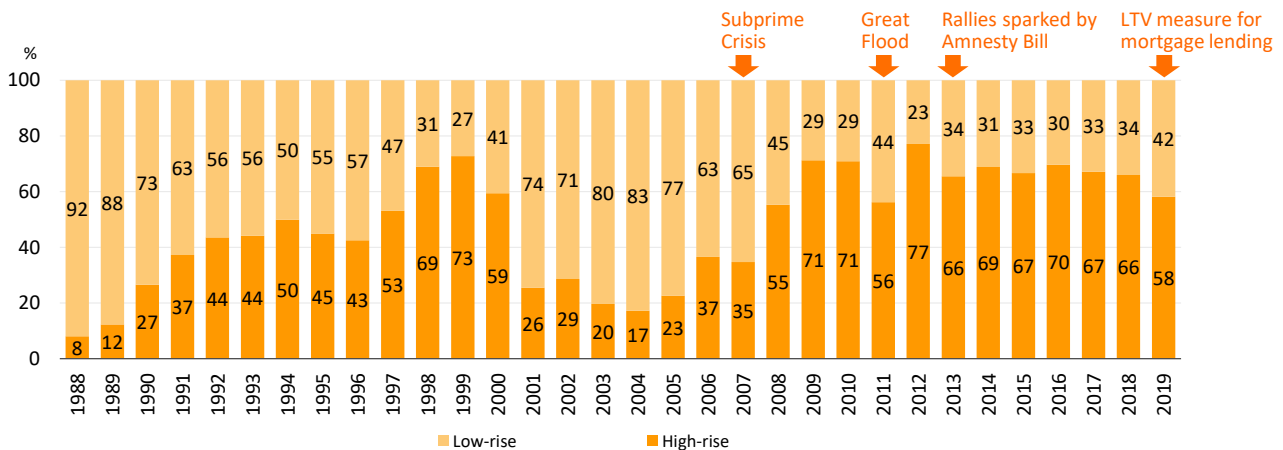
Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)

Figure 3: Proportion of New Housing Units in BMR



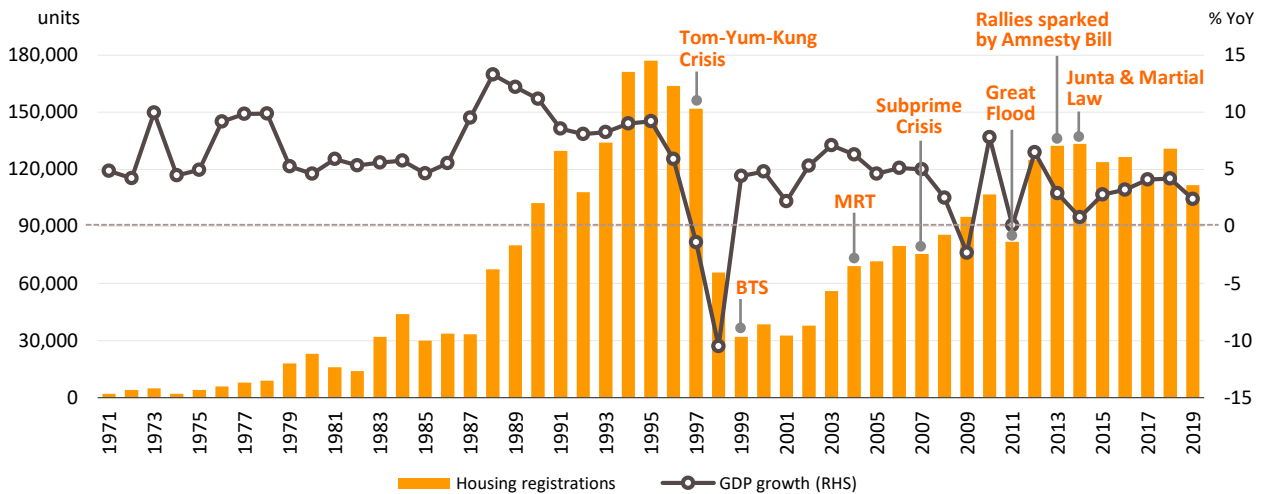
Source: Bank of Thailand (BOT)

Figure 4: Proportion of New Housing Projects in BMR



Source: BOT

Figure 5: Property Cycle, GDP Growth, and Major Events



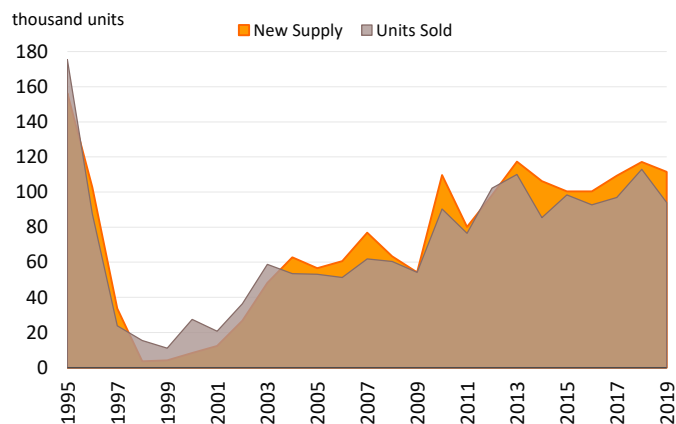
Source: BOT

### สถานการณ์ที่ผ่านมา

หลังวิกฤตเศรษฐกิจและการเงินปี 2540 ตลาดที่อยู่อาศัยเปลี่ยนจากภาวะ “ฟองสบู่” มาเป็นภาวะ “อุปทานล้นตลาด” ผลจากอุปทานใหม่เข้าสู่ตลาดสูงกว่ายอดขายในแต่ละปี

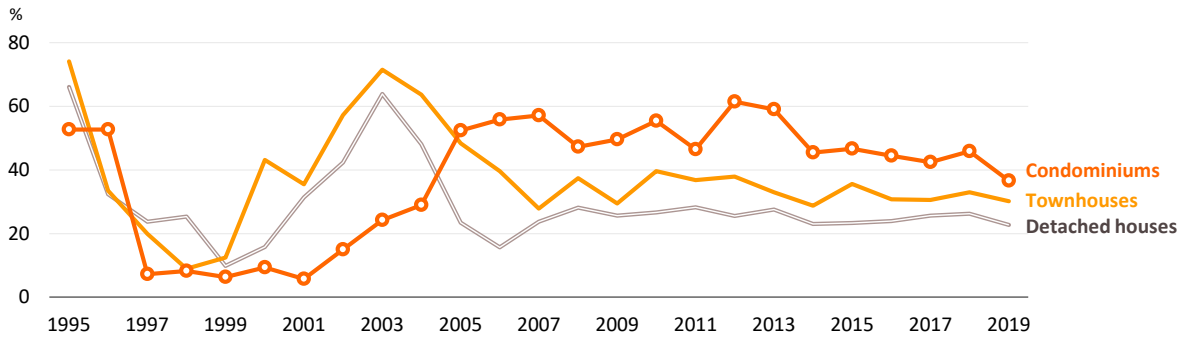
- ปี 2540-2549: วิกฤตการเงินเอเชียที่เริ่มต้นในปี 2540 ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลซบเซายาวนานกว่า 5 ปี (ปี 2540-2544) กำลังซื้อที่ชะลอตัวรุนแรงส่งผลให้มียอดขายเฉลี่ยเพียง 20,000 ยูนิตต่อปี ลดลงมาจากเฉลี่ย 148,000 ยูนิตต่อปี ในช่วงก่อนเกิดวิกฤต (ปี 2537-2539) กระทั่งปี 2546 เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวจึงมีการลงทุนใหม่เกิดขึ้น (ภาพที่ 6) โดยในช่วงปี 2546-2547 โครงการแนวราบ (โดยเฉพาะบ้านเดี่ยว) ระดับบนในพื้นที่วงแหวนรอบนอกกรุงเทพฯ ผั่งตะวันตกเกิดขึ้นจำนวนมาก (เป็นสาเหตุหลักที่ทำให้อุปทานเหลือขายสะสมของบ้านเดี่ยวมีจำนวนมากในปัจจุบัน) และเริ่มมีการพัฒนาเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ผู้ประกอบการจึงเร่งพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มากขึ้นและได้รับการตอบรับดีต่อเนื่อง สะท้อนจากจำนวนยูนิตของคอนโดมิเนียมที่ขายได้มากและช่วงเวลาในการดูดซับอุปทาน (Absorption period) สั้นกว่าโครงการแนวราบที่เปิดขายในช่วงเดียวกัน
- ปี 2550-2552: วิกฤตซับไพรม์ (Subprime crisis) ในสหรัฐอเมริกากระทบเศรษฐกิจทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยของไทยชะลอตัวลงทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยในปี 2552 ยูนิตที่ขายได้และเปิดใหม่อยู่ที่ 59,000 ยูนิต และ 54,000 ยูนิต ลดลง 10.4% และ 14.3% จากปี 2551 ก่อนจะฟื้นตัวขึ้นในปี 2553 ซึ่งเศรษฐกิจไทยกลับมาเติบโตสูงถึง 7.8%
- ปี 2553-2561: การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเฉลี่ยที่ 105,000 ยูนิตต่อปี แต่ขายได้เฉลี่ย 96,000 ยูนิตต่อปี (ภาพที่ 6) ทำให้อุปทานคงค้างสะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ผลจากการที่ภาคเอกชนตอบสนองต่อโครงการบ้านหลังแรกของภาครัฐในปี 2554-2555 ส่งผลให้ในปี 2555-2556 ผู้ประกอบการเร่งลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมมากเป็นประวัติการณ์ อย่างไรก็ตาม ปี 2556-2560 เหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองในประเทศ และภาวะเศรษฐกิจไทยซบเซาทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยโดยรวมชะลอตัว สะท้อนจากการลดลงของอัตราการขายได้ต่อปี (Absorption rate) (ภาพที่ 7) และการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย (ภาพที่ 8) ส่งผลให้ปี 2560 ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประสบปัญหาอุปทานคงค้างสะสมสูงถึง 176,000 ยูนิต ซึ่งมากกว่า 60% เป็นกลุ่มราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท (ตารางที่ 2)

Figure 6: New Supply &amp; Units Sold



Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA)

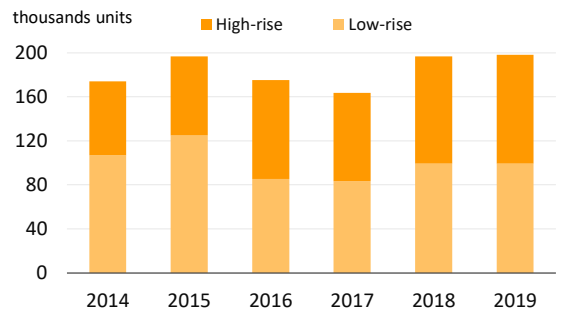
Figure 7: Absorption Rate



Source: AREA

สำหรับปี 2561 กำลังซื้อที่เริ่มฟื้นตัวและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นตามเศรษฐกิจที่เติบโตสูงถึง 4.1% ส่งผลให้ยอดขายที่อยู่อาศัย (จำนวนยูนิต) เพิ่มขึ้น 16.4% สูงสุดในรอบ 5 ปี โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-สูงมีความต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ประเภทคอนโดมิเนียม (ราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป) ในทำเลที่เดินทางเข้าสู่เมืองได้สะดวก ประกอบกับอุปสงค์จากลูกค้าต่างชาติเพิ่มขึ้นมาก โดยเฉพาะชาวจีนที่นิยมซื้อคอนโดมิเนียมในไทย (ยอดโอนกรรมสิทธิ์ของชาวจีนและฮ่องกงอยู่ที่ 43% ของผู้ซื้อต่างชาติทั้งหมด) ด้านผู้ประกอบการเร่งลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมตามเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายหลายเส้นทาง รวมถึงเปิดขายที่อยู่อาศัยระดับบนในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ผลักดันราคาที่อยู่อาศัยเฉลี่ยสูงถึง 4.5 ล้านบาทต่อยูนิต เพิ่มขึ้น 17.2% จากปี 2560 และเป็นเหตุให้ธนาคารแห่งประเทศไทยออกมาตรการเพิ่มความเข้มงวดของเกณฑ์กำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน<sup>1/</sup> ในช่วงปลายปี 2561 เพื่อลดความเสี่ยงจากการเก็งกำไรในตลาดที่อยู่อาศัย ทำให้ผู้ซื้อเร่งโอนกรรมสิทธิ์ก่อนมาตรการบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 โดยยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในไตรมาส 4/2561 เพิ่มขึ้น 17% YoY

Figure 8: Housing Transferred in BMR



Source: REIC

Table 2: Unsold Supply by Price

|                          | 2015           | 2016           | 2017           | 2018           | 2019           |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Detached houses</b>   |                |                |                |                |                |
| THB< 2m                  | 713            | 866            | 380            | 221            | 196            |
| THB2-3m                  | 3,240          | 2,993          | 1,732          | 1,300          | 1,150          |
| THB3-5m                  | 17,950         | 17,048         | 16,690         | 15,165         | 14,779         |
| THB5-10m                 | 14,236         | 14,836         | 13,910         | 12,788         | 14,866         |
| THB10-20m                | 2,219          | 2,007          | 2,606          | 4,299          | 4,898          |
| THB>20m                  | 1,468          | 1,777          | 1,653          | 1,659          | 1,617          |
| <b>Total units</b>       | <b>39,826</b>  | <b>39,527</b>  | <b>36,971</b>  | <b>35,432</b>  | <b>37,506</b>  |
| <b>Townhouses</b>        |                |                |                |                |                |
| THB< 2m                  | 19,922         | 22,958         | 22,490         | 17,416         | 17,545         |
| THB2-3m                  | 18,290         | 20,690         | 28,482         | 31,407         | 31,474         |
| THB3-5m                  | 9,032          | 9,540          | 10,093         | 12,709         | 15,129         |
| THB5-10m                 | 1,422          | 1,303          | 1,408          | 1,540          | 2,191          |
| THB10-20m                | 324            | 156            | 96             | 149            | 151            |
| THB>20m                  | 9              | 7              | 2              | 1              | 20             |
| <b>Total units</b>       | <b>48,999</b>  | <b>54,654</b>  | <b>62,571</b>  | <b>63,222</b>  | <b>66,510</b>  |
| <b>Condominiums</b>      |                |                |                |                |                |
| THB< 2m                  | 34,234         | 34,421         | 33,696         | 27,216         | 32,136         |
| THB2-3m                  | 15,479         | 15,425         | 20,818         | 21,893         | 29,526         |
| THB3-5m                  | 9,195          | 11,151         | 11,075         | 15,640         | 15,938         |
| THB5-10m                 | 5,442          | 5,555          | 7,515          | 11,458         | 11,642         |
| THB10-20m                | 1,811          | 1,887          | 2,193          | 3,162          | 3,012          |
| THB>20m                  | 1,188          | 1,360          | 1,493          | 1,917          | 1,628          |
| <b>Total units</b>       | <b>67,349</b>  | <b>69,799</b>  | <b>76,790</b>  | <b>81,286</b>  | <b>93,882</b>  |
| <b>Grand Total units</b> | <b>156,174</b> | <b>163,980</b> | <b>176,332</b> | <b>179,940</b> | <b>197,898</b> |

Source: AREA

1/ หลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ มีผลบังคับใช้เดือนเมษายน 2562 การกำหนดอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV ratio) มีดังนี้

- สำหรับสัญญาที่อยู่อาศัยหลังแรก และราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท ให้ใช้เกณฑ์เดิม
- ส่วนผู้ที่มีหนี้ที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป หากผ่อนชำระหลังแรกตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์ 10% สำหรับหลังที่ 2 หากผ่อนชำระหลังแรกไม่ถึง 3 ปี หรือผู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไปจะต้องวาง เงินดาวน์ 20%
- ส่วนผู้ที่มีหนี้ที่อยู่อาศัยหลังที่ 3 ขึ้นไป กรณีผ่อนสัญญาหลังอื่นๆ ยังไม่หมด ต้องวางเงินดาวน์ 30% ในทุกระดับราคา
- สินเชื่อ Top-up หมายถึง สินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ภายใต้หลักประกันที่อยู่อาศัยเดียวกัน ซึ่งอาจให้เพิ่มพร้อมการให้สินเชื่อบ้าน (Housing loan) หรือให้เพิ่มระหว่างผ่อนชำระ อาทิ home for cash โดยยกเว้น 1) สินเชื่อประกันชีวิตและประกันวินาศภัย และ 2) สินเชื่อที่ให้กับธุรกิจ SMEs

- ปี 2562 ตลาดที่อยู่อาศัยเผชิญภาวะซบเซา ผลจาก (1) กำลังซื้อชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจไทยที่เติบโตเพียง 2.4% (2) มาตรการคุมเข้มสินเชื่อของสถาบันการเงิน (LTV ratio) (ตารางที่ 3) ซึ่งกำหนดเกณฑ์การให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน มีผลให้ชะลอการตัดสินใจซื้อเนื่องจากเงินคาวนี้มีจำนวนสูงขึ้น และ (3) เศรษฐกิจโลกชะลอตัวและเงินบาทแข็งค่า ส่งผลให้ต่างชาติชะลอการเข้ามาลงทุนในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทย ปัจจัยข้างต้นกระทบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการ ส่งผลให้ภาครัฐทยอยออกมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อที่แท้จริงเพื่อระบายสต็อกคงค้างที่อยู่ในระดับสูง ได้แก่ การลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท<sup>2/</sup> การปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01%<sup>3/</sup> และมาตรการลดภาระผู้ซื้อผ่านโครงการ "บ้านดีมีคาว"<sup>4/</sup> อย่างไรก็ตาม มาตรการข้างต้นช่วยหนุนตลาดได้ไม่มากนัก สะท้อนจากภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยปี 2562 ดังนี้

- การเปิดขายโครงการใหม่อยู่ที่ 118,975 ยูนิต ลดลง 4.9% จากปี 2561 (ภาพที่ 9) มูลค่าโครงการหดตัว 15.7% อยู่ที่ 477,000 ล้านบาท ต่ำสุดในรอบ 14 ปี (ภาพที่ 10) ขณะที่ AREA ระบุสถิติการยกเลิกโครงการมีมากกว่า 200 โครงการ จากสาเหตุต่างๆ เช่น ไม่ผ่านการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อ และไม่มีคนซื้อ/รูปแบบสินค้าไม่เหมาะสม อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการต่างเร่งปรับตัวเพื่อลดความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ อาทิ ทำโครงการที่มีขนาดเล็กลง ปรับลดคุณสมบัติเพื่อเปลี่ยน segment กลุ่มลูกค้า รวมถึงออกมาตรการส่งเสริมการขายต่างๆ ทั้งให้ของแถมและลดราคาเพื่อตอบสนองกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง ส่งผลให้ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตลดลงมาอยู่ที่ 4.0 ล้านบาท/ยูนิต (-11.4%)

- ยอดขายที่อยู่อาศัยปี 2562 หดตัว 16.8% อยู่ที่ 94,012 ยูนิต เป็นการหดตัวมากที่สุดในรอบ 4 ปี (ภาพที่ 11) ยอดขายได้ต่ำกว่ายอดเปิดขายใหม่ทำให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสม (Cumulative unsold) สูงสุดในรอบ 4 ปีที่ 197,898 ยูนิต เพิ่มขึ้น 9.7% จากสิ้นปี 2561 โดยที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทมีอุปทานเหลือขายสูงสุดคิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 50% ของยูนิตเหลือขายทั้งหมด (ภาพที่ 12)

Table 3: Loan to Value Ratio

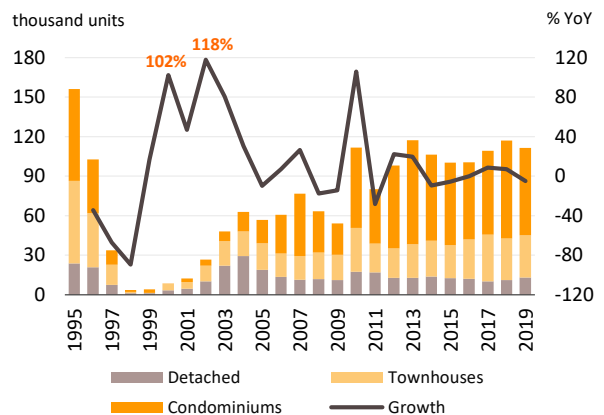
| ประเภทที่อยู่อาศัย                                                       | LTV ratio (%) |        |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------|--------|
|                                                                          | (เดิม)        | (ใหม่) |
| <b>กรณีมูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท</b>                            |               |        |
| ● สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่ง                                 |               |        |
| - ที่อยู่อาศัยแนวสูง                                                     | 90*           | 90     |
| - ที่อยู่อาศัยแนวราบ                                                     | 95*           | 95     |
| ● สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่สอง                                   |               |        |
| - ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้วตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป |               | 90     |
| - ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้วน้อยกว่า 3 ปี      |               | 80     |
| ● สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่สามเป็นต้นไป                          |               | 70     |
| <b>กรณีมูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป</b>                      |               |        |
| ● สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งหรือสัญญาที่สอง                  | 80            | 80     |
| ● สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไป                   |               | 70     |

Source: BOT

Note: บัญชีใช้วันที่ 1 เม.ย. 62 โดยยกเว้นกรณีที่ทำสัญญาจะซื้อขายหรือผ่อนชำระก่อน 15 ต.ค. 61

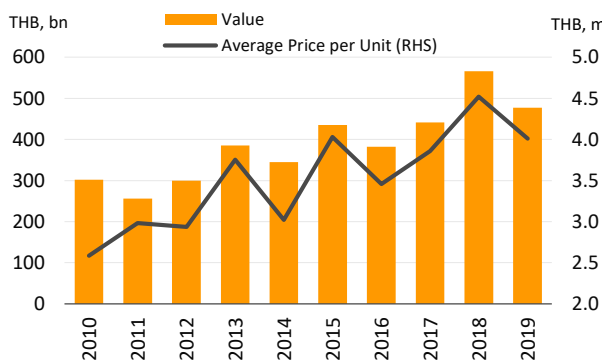
\* เดิมใช้กับสินเชื่อที่อยู่อาศัยทุกสัญญาที่มีมูลค่าหลักประกันไม่เกิน 10 ล้านบาท

Figure 9: New Supply



Source: AREA

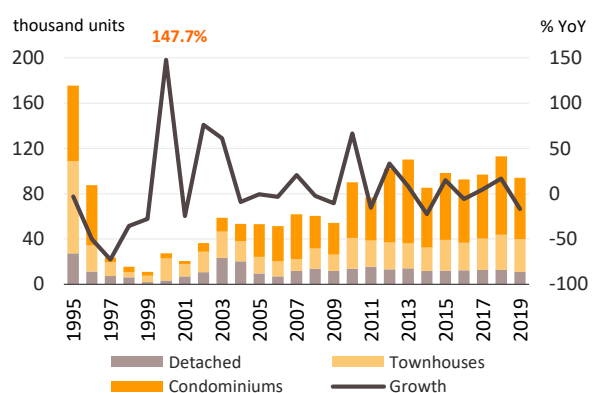
Figure 10 : New Supply Value and Average Price per Units



Source: AREA

Note: New Supply Value is defined Value of Detached house, Duplex, Townhouse, Shophouse, Condominium and Land Subdivision.

Figure 11: Units Sold



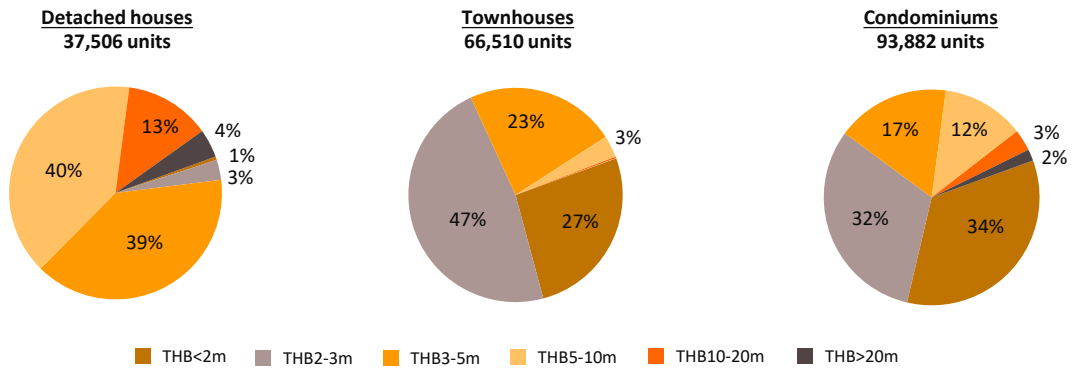
Source: AREA

2/ มาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดินหรือคอนโดมิเนียมหลังแรกมูลค่าไม่เกิน 5 ล้านบาท หักตามจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท มีผล 30 เม.ย. - 31 ธ.ค. 2562

3/ มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน 2% และจดจำนอง 1% เหลือ 0.01% ของราคาประเมินทุนทรัพย์ แบ่งเป็น (1) สำหรับผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อปีไม่เกิน 1 ล้านบาท มีผล 24 มิ.ย. 2562 ถึง 31 พ.ค. 2563 และ (2) สำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท มีผล 1 พ.ย. 2562 ถึง 24 ธ.ค. 2563

4/ โครงการบ้านดีมีคาว โดยกระทรวงการคลังสนับสนุนเงินคาว 50,000 บาท สำหรับผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้ไม่เกิน 1.2 ล้านบาทปี รวม 100,000 สิทธิ มีผล 11 ธ.ค. 2562 ถึง 31 มี.ค. 2563

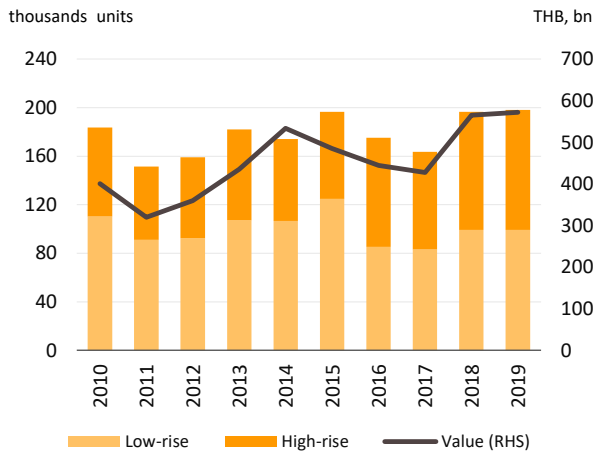
**Figure 12: Accumulative Unsold Units by Segment**  
(as of 2019)



Source: AREA

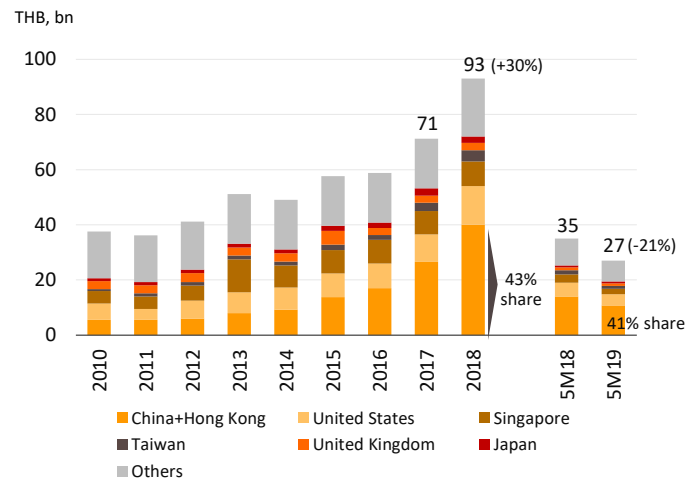
- ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทรงตัวที่ 198,033 ยูนิต (+0.7%) ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า (ภาพที่ 13) แบ่งเป็น คอนโดมิเนียม (สัดส่วนสูงสุด 50%) 98,809 ยูนิต (+1.5%) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 29%) 56,937 ยูนิต (+2.0%) บ้านเดี่ยว (สัดส่วน 14%) 26,916 ยูนิต (-0.9%) และอื่นๆ ได้แก่ บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 7%) 15,371 ยูนิต (-6.0%) ผลจากผู้ซื้อเร่งโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในช่วงไตรมาสแรกของปีก่อนเกณฑ์กำกับดูแลสินเชื่อใหม่บังคับใช้ในเดือนเมษายน และผลจากผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในช่วง 1-2 ปีก่อนหน้าซึ่งบางส่วนถึงกำหนดโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2562 อย่างไรก็ตาม กำลังซื้อจากลูกค้าต่างชาติค่อนข้างซบเซา สะท้อนจากการโอนเงินเพื่อโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในช่วง 5 เดือนแรกปี 2562 หดตัวถึง 21% YoY (ภาพที่ 14)

**Figure 13: Housing Transferred in BMR**



Source: Department of Land

**Figure 14: Value of Condominium Transfers of Foreigners by Nationality**

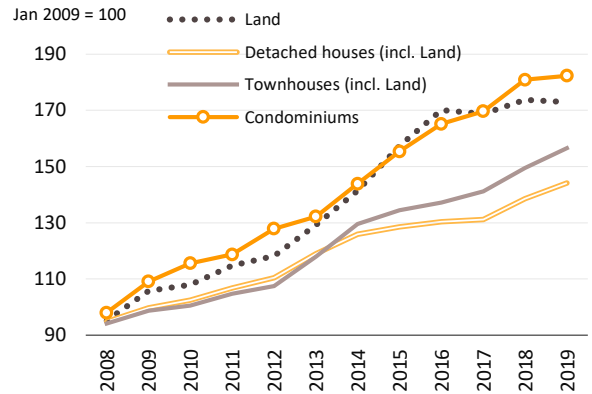


Source: BOT, Krungsri Research

Note: The value of money transfers made for purchases of condominiums by foreign buyers is calculated from the value of sales of foreign currency made to make down-payments or to buy condominiums outright, together with the value of withdrawals from accounts denominated in Thai baht but held by residents outside the country that were made to purchase condominiums.

- ราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมปี 2562 เพิ่มขึ้นทุกประเภท ดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 4.7% และ 4.0% ตามลำดับสอดคล้องกับการเปิดตัวของโครงการใหม่ซึ่งส่วนใหญ่เน้นที่อยู่อาศัยกลุ่มตลาดกลางบน-บนเป็นหลัก ส่วนดัชนีราคาคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นในอัตราชะลอลงที่ 0.8% ส่วนหนึ่งเป็นผลจากอุปสงค์เพื่อการลงทุน/เก็งกำไรลดลงจากผลของมาตรการ LTV
- สินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบธนาคารพาณิชย์ (ที่มา: ธปท.) เติบโตที่ 5.2% ชะลอลงมากเมื่อเทียบกับเติบโตเฉลี่ย 8.7% ต่อปี ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2552-2561) แบ่งเป็น
  - สินเชื่อผู้ประกอบการ (Pre-finance loans) เพิ่มขึ้น 4.5% ชะลอลงจาก 11% ปี 2561 เนื่องจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่เพื่อรอดสถานการณ์ ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ อย่างไรก็ตาม ยังมีความต้องการลงทุนเพื่อรองรับอุปสงค์ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นหลังมีการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้ายาวใหม่
  - สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล (Post-finance loans) เพิ่มขึ้นในอัตราต่ำสุดในรอบ 17 ปีที่ 5.4% โดยภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวและเกณฑ์ LTV ใหม่ ทำให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้นเป็น 30-40% ของยอดคำขอ จากระดับ 20-30% ปี 2561 สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลรวมทุกสถาบัน (ที่มา: REIC) เพิ่มขึ้น 5.8% ต่ำสุดในรอบ 13 ปี (ภาพที่ 17)

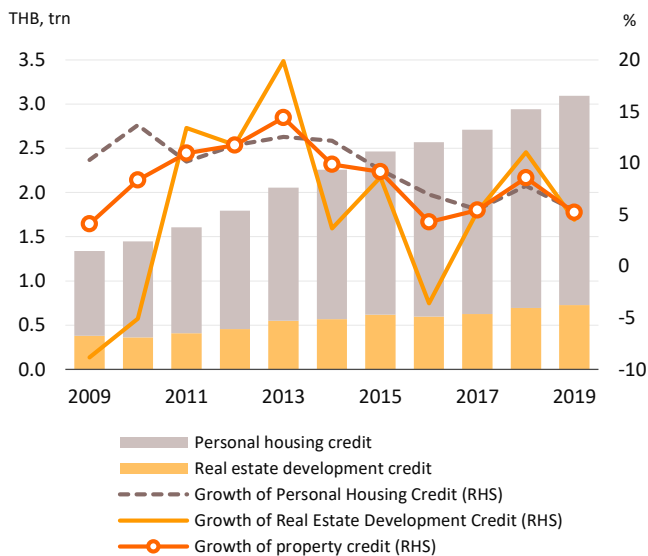
Figure 15: Housing Price Index



Source: BOT

Note: Housing price index was calculated from 17 commercial banks which are registered in Thailand and located in BMR.

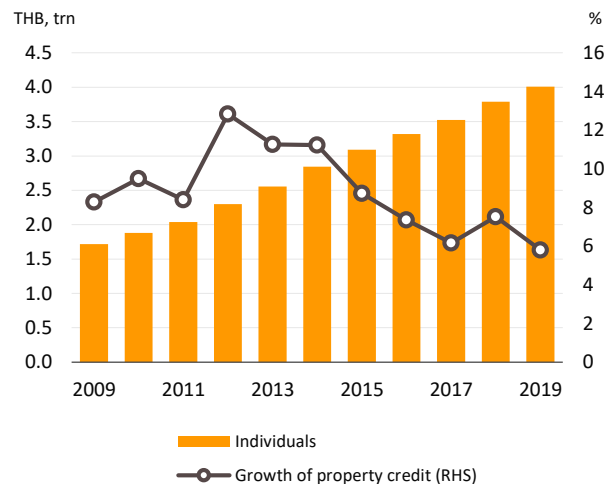
Figure 16: Property Credit Outstanding (Nationwide)



Source: BOT

Note: Property credit outstanding (accordance with the International Standard Composing of Thai commercial banks that exclude branch offices abroad, Foreign banks branches) is the outstanding loan as at the end of reporting date.

Figure 17: Outstanding Mortgage Loans to Individuals (Nationwide)



Source: REIC

Note: Loans to Individuals collected from commercial banks, finance companies, credit fonciers, GHB, GSB, life insurance companies, and National Housing Authority

● สถานการณ์ที่อยู่อาศัยปี 2562 จำแนกตามประเภทมีรายละเอียด ดังนี้

■ บ้านเดี่ยว (Detached houses)

- ตลาดบ้านเดี่ยวเติบโตอย่างต่อเนื่องตามเส้นทางคมนาคมสายหลักที่ขยายออกไปรอบนอกเมืองและแนวถนนเส้นทางตัดใหม่ อย่างไรก็ตาม การเปิดโครงการใหม่แรงตัวขึ้นมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้บ้านเดี่ยวมีอุปทานคงค้างสะสม ณ ปัจจุบันอยู่ที่ 19% ของที่อยู่อาศัยเหลือขายอัตราการดูดซับ (Absorption rate) ทรงตัวที่ระดับ 25% มาตั้งแต่ปี 2548 ลดลงมากเมื่อเทียบกับช่วงเฟื่องฟูในปี 2546 ซึ่งอัตราการดูดซับสูงถึง 64%
- ปี 2562 ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการบ้านเดี่ยว 13,084 ยูนิต (สัดส่วน 11.7% ของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่) เพิ่มขึ้น 18.2% จากปี 2561 โดยราคาเฉลี่ยต่อยูนิตอยู่ที่ 8.0 ล้านบาท ลดลงจาก 9.2 ล้านบาทปี 2561 ทั้งนี้ โครงการบ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท/ยูนิต มีสัดส่วนสูงถึง 20% ของบ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่ เพิ่มขึ้นจาก 17% ปี 2561 เพื่อเน้นลูกค้ากลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง อย่างไรก็ตาม จำนวนยูนิตขายได้ลดลง 12.7% อยู่ที่ 11,010 ยูนิต ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงราคา 5-10 ล้านบาท ผลจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวและมาตรการ LTV ทำให้ลูกค้าเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่าย ส่งผลให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสมอยู่ที่ 37,506 ยูนิต เพิ่มขึ้น 5.9% จากปี 2561

Figure 18: Annual Housing Supply and Units Sold – Detached Houses

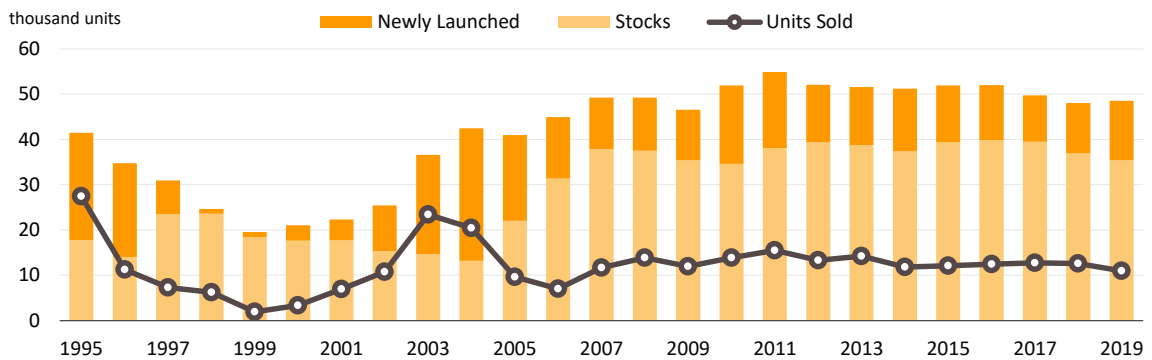


Figure 19: Absorption Rate – Detached Houses

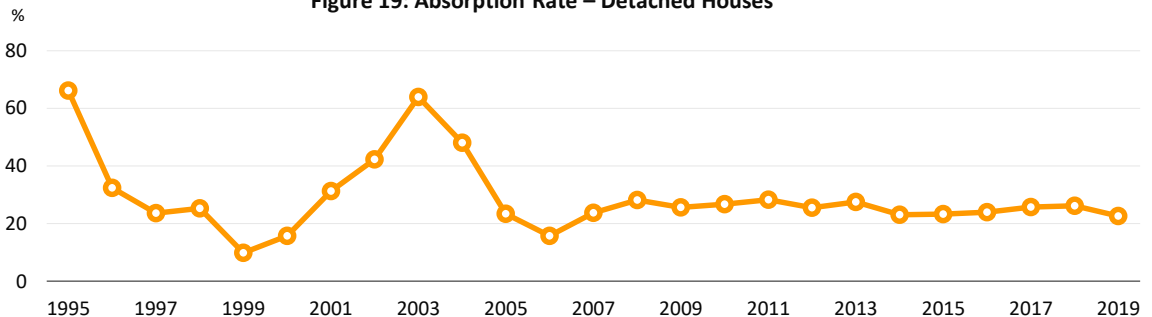
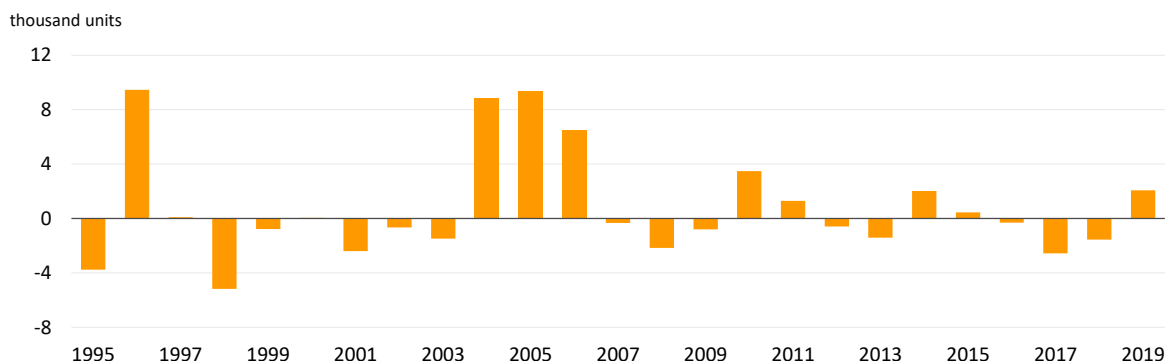


Figure 20: Annual Surplus/Deficit – Detached Houses



Source: AREA, REIC

Note: \*Stock of detached houses calculated from unsold stocks of the previous year.

\*\*Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

## ■ ทาวน์เฮ้าส์ (Townhouses)

- ราคาที่ดินที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ตลาดทาวน์เฮ้าส์เป็นที่ต้องการเพื่อทดแทนบ้านเดี่ยวที่มีราคาสูง อย่างไรก็ตาม อุปทานใหม่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ขณะที่ความต้องการเติบโตช้ากว่า ส่งผลให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสมเพิ่มขึ้นต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2550 ผนวกกับในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2552-2561) ความนิยมทาวน์เฮ้าส์เริ่มลดลงและยังต้องแข่งขันกับโครงการคอนโดมิเนียม (City condo) ซึ่งมีข้อได้เปรียบทั้งด้านราคาและทำเลที่สะดวกในการเดินทางเข้าสู่ย่านใจกลางเมืองโดยเฉพาะตามแนวรถไฟฟ้า ส่งผลให้อัตราการดูดซับของทาวน์เฮ้าส์ค่อนข้างทรงตัวที่ระดับเฉลี่ย 34% (ลดลงมาจากช่วงเฟื่องฟูของตลาดทาวน์เฮ้าส์ปี 2545-2549 ซึ่งอัตราดูดซับเฉลี่ยสูงถึง 56%) ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา ผู้ประกอบการหันมาพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับบนหรือระดับราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นขึ้นไป ตั้งอยู่ในทำเลรอบเมืองชั้นในและไม่ไกลจากรถไฟฟ้า เช่น พระราม 3 สาธุประดิษฐ์ ยานนาวา ลาดพร้าว เป็นต้น ควบคู่กับการพัฒนาโครงการในทำเลตามชอยแยกย่อยต่างๆ ที่เชื่อมต่อการเดินทางโดยรถไฟฟ้าได้สะดวก เพื่อจับกลุ่มลูกค้าระดับกลางที่ราคาเฉลี่ย 2-3 ล้านบาท
- ปี 2562 ทาวน์เฮ้าส์เปิดขายใหม่อยู่ที่ 31,987 ยูนิต (สัดส่วน 29%) เพิ่มขึ้น 0.9% จากปี 2561 ขณะที่ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตอยู่ที่ 2.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.8% โดยจำนวนยูนิตที่ขายได้อยู่ที่ 28,699 ยูนิต ลดลง 7.6% จากอุปสงค์ที่ชะลอลงตามภาวะเศรษฐกิจ ประกอบกับภาระหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างหรือราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มียูนิตเหลือขายสูงสุด ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2562 ยูนิตเหลือขายสะสมของทาวน์เฮ้าส์อยู่ที่ 66,510 ยูนิต เพิ่มขึ้น 5.2% จากปี 2561

Figure 21: Annual Housing Supply and Units Sold – Townhouses

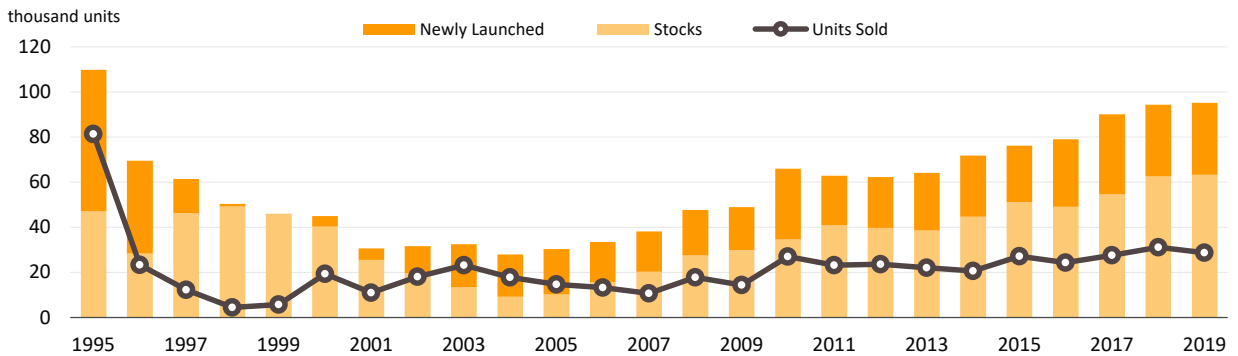


Figure 22: Absorption Rate – Townhouses

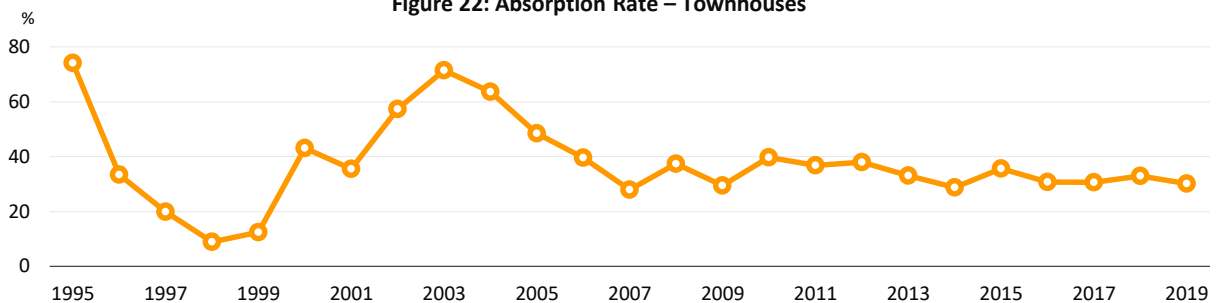
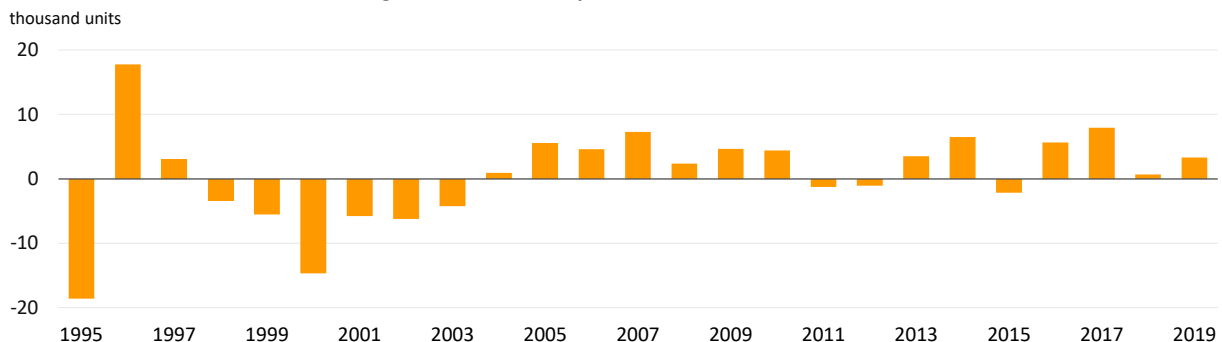


Figure 23: Annual Surplus/Deficit – Townhouses



Source: AREA, REIC

Note: \*Stock of townhouses calculated from unsold stocks of the previous year.

\*\*Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

## ■ คอนโดมิเนียม (Condominiums)

- คอนโดมิเนียมเป็นที่นิยมและมีโครงการใหม่เข้าสู่ตลาดต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2550 ผลจาก (1) การพัฒนาโครงการรถไฟฟ้าทั้งเส้นทางใหม่และส่วนต่อขยายเชื่อมโยงการคมนาคมให้สะดวกมากขึ้น (2) พฤติกรรมการอยู่อาศัยของผู้บริโภคเปลี่ยนจากบ้านแนวราบเขตชานเมืองมาอยู่ในเมืองเพื่อประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง (3) สังคมไทยมีรูปแบบครอบครัวเดี่ยวที่มีขนาดเล็กลง และ (4) ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยย่านใจกลางเมืองมีจำกัดและราคาสูง ปัจจัยข้างต้นทำให้ผู้ประกอบการหันมาลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค สะท้อนจากอุปทานคอนโดมิเนียมเข้าสู่ตลาดมากกว่า 50,000 ยูนิตต่อปี โดยมีอุปสงค์รองรับจากผู้ซื้อ 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีสัดส่วนประมาณ 60% และ (2) ผู้ซื้อเพื่อลงทุน ทั้งการปล่อยเช่าระยะยาว (25 - 30%) และเก็งกำไร (10 - 15%) นอกจากนี้ กฎหมายไทยยังกำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถซื้อและถือกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมได้แต่ต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ส่งผลให้คอนโดมิเนียมมีอัตราดูดซับสูงกว่าบ้านแนวราบมาอย่างต่อเนื่อง โดยช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2552-2561) อัตราดูดซับของคอนโดมิเนียมเฉลี่ยที่ 50% สูงกว่าค่าเฉลี่ย 25% ของบ้านเดี่ยวและ 34% ของทาวน์เฮ้าส์ในช่วงเวลาเดียวกัน
- ปี 2557-2561 ตลาดคอนโดมิเนียมเริ่มชะลอลง โดยเฉพาะกลุ่มราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ผลจากปัญหานี้ครัวเรือนสูงและเศรษฐกิจขยายตัวช้า ทำให้ผู้ซื้อในกลุ่มดังกล่าวมีความระมัดระวังการใช้จ่ายหรือชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป ส่วนคอนโดมิเนียมระดับกลางบน-บนยังสามารถขายได้และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูงซึ่งรวมถึงชาวต่างชาติ
- ปี 2562 คอนโดมิเนียมเปิดใหม่มีจำนวน 66,376 ยูนิต (สัดส่วน 60%) หดตัว 10.8% เป็นครั้งแรกในรอบ 3 ปี ด้านราคาเฉลี่ยอยู่ที่ยูนิตละ 3.7 ล้านบาท (-17.8%) ต่ำที่สุดในรอบ 2 ปี เนื่องจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่และเน้นระบายสต็อกคงค้างเพื่อบริหารความเสี่ยงจากกำลังซื้อชะลอตัว ประกอบกับเกณฑ์ LTV ที่เข้มงวดกับสัญญาที่ 2 ขึ้นไปและเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น 7.6% ทำให้อุปสงค์เพื่อการลงทุน/เก็งกำไรบางส่วนหายไป โดยปี 2562 จำนวนยูนิตขายได้ต่ำสุดในรอบ 4 ปีที่ 54,303 ยูนิต หดตัวถึง 21.7% ขณะที่จำนวนยูนิตเหลือขายสูงเป็นประวัติการณ์ที่ 93,882 ยูนิต เพิ่มขึ้น 14.7% จากปี 2561 ด้านอัตราการดูดซับ (Absorption rate) ชะลอลงมาอยู่ที่ 37% ต่ำสุดในรอบ 14 ปี หรือต้องใช้เวลาดูดซับอุปทานนานเกือบ 2 ปี อย่างไรก็ตาม อัตราดูดซับสูงกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ ทำให้คาดว่าในระยะถัดไปจะสามารถระบายอุปทานคงค้างได้เร็วกว่าบ้านแนวราบ

Figure 24: Annual Housing Supply and Units Sold – Condominiums

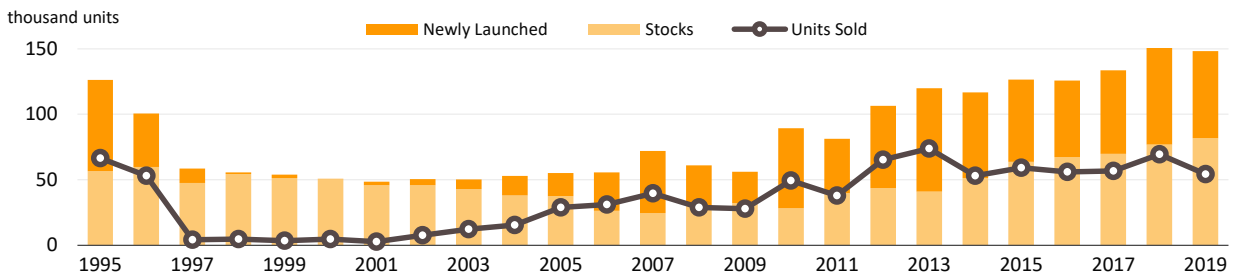


Figure 25: Absorption Rate – Condominiums

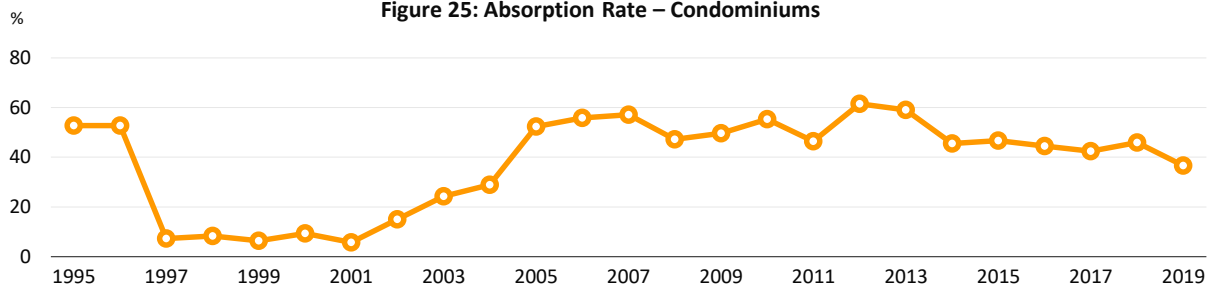
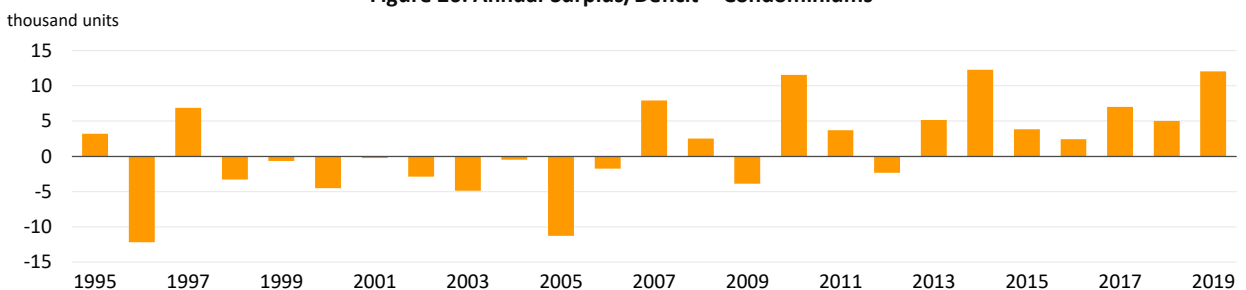


Figure 26: Annual Surplus/Deficit – Condominiums



Source: AREA, REIC

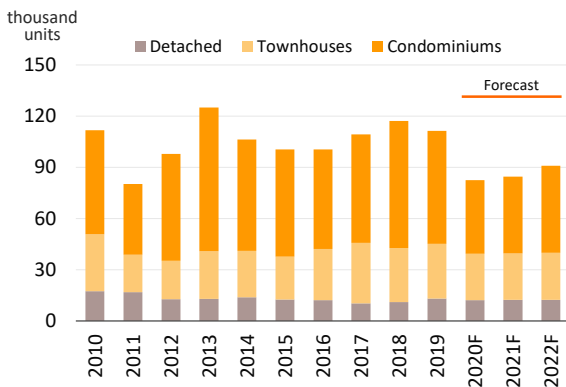
Note: \*Stock of condominium calculated from unsold stocks of the previous year.

\*\*Annual Surplus/ Deficit = New Supply – Total unit sold

## ▲ แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2563 - 2565

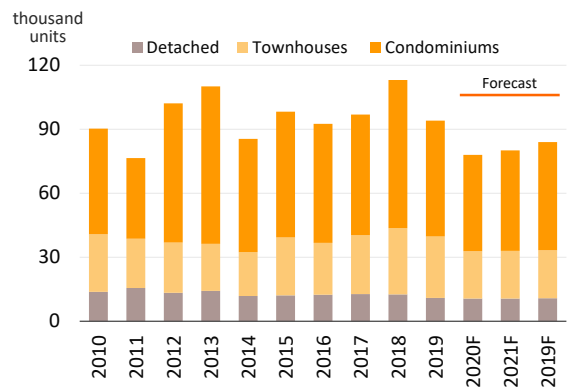
- ปี 2563 วิกฤตเศรษฐกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะหดตัวรุนแรง ปัจจัยที่กระทบการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการมาจาก (1) กำลังซื้อในประเทศและชาวต่างชาติมีแนวโน้มซบเซามากโดยเฉพาะช่วงครึ่งปีแรก และทั้งปีคาดว่าเศรษฐกิจไทยจะหดตัว 5.0% รุนแรงสุดในรอบ 22 ปี ซึ่งได้รับผลกระทบรุนแรงจากการแพร่ระบาดของ Covid-19 การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานล่าช้า และภาวะภัยแล้ง (2) การเพิ่มความเข้มงวดในการขายสินเชื่อของสถาบันการเงินและเกณฑ์ LTV ยังคงเข้มงวดในสัญญาที่ 2 ขึ้นไป และ (3) อุปทานคงค้างสะสมอยู่ในระดับสูงในหลายพื้นที่ ทำให้ระยะเวลาในการขายหมด (Time to go) นานขึ้น
- ไตรมาสแรกของปี 2563 ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่หดตัว 43.9% YoY โดยคอนโดมิเนียมหดตัวถึง 67.5% YoY และบ้านเดี่ยว 36.1% YoY เนื่องจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่และเร่งระบายสต็อกคงค้างผ่านกลยุทธ์การขายหลายรูปแบบ เช่น การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การปล่อยเช่า และการให้อยู่ฟรี 1 - 2 ปี เป็นต้น สอดคล้องกับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่ชะลอต่อเนื่องจากปี 2562 สะท้อนจากอัตราขายได้ในเดือนแรก (Take-up rate) ของยูนิตเปิดใหม่ลดลงทุก segment โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 18.5% ต่ำสุดในรอบ 13 ปี (ค่าเฉลี่ยของไตรมาส 1 ช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอยู่ที่ 61.5%) ทาวน์เฮ้าส์ 14.2% ต่ำสุดในรอบ 20 ไตรมาส และบ้านเดี่ยว 3.9% ต่ำสุดในรอบ 52 ไตรมาส
- สำหรับทั้งปี 2563 คาดว่าการเปิดขายโครงการใหม่จะหดตัว 26.0% สู่ระดับต่ำที่สุดในรอบ 9 ปี (ภาพที่ 27) ด้านยอดขาย (Pre-sale) จะหดตัว 17.0% ต่อเนื่องจากปี 2562 ที่หดตัว 16.8% (ภาพที่ 28) เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ออกไปเมื่อสถานการณ์เศรษฐกิจจะดีขึ้น ด้านยอดโอนกรรมสิทธิ์คาดว่าจะหดตัว 24.3% โดยเฉพาะช่วงครึ่งแรกของปี ซึ่งมีการชะลอ/เลื่อนการโอนจากผู้ซื้อทั้งไทยและต่างชาติ ประกอบกับบางรายอาจยกเลิกการโอน เนื่องจากถูกเลิกจ้างหรือไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้
- ปี 2564-2565 ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้น ปัจจัยสนับสนุนจากเศรษฐกิจที่คาดว่าจะทยอยฟื้นตัว การเร่งเดินหน้าโครงการเมกะโปรเจกต์ และการลงทุนใน Eastern Economic Corridor (EEC) ตลอดจนความต้องการที่อยู่อาศัยจากชาวต่างชาติ (Expatriates) ที่เข้ามาลงทุน/ทำงานในไทย ส่งผลให้การเปิดตัวโครงการใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 5.0% (ภาพที่ 27) ซึ่งส่วนใหญ่คาดว่าจะเป็นการขยายโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีฐานเงินทุนแข็งแกร่ง โดยคอนโดมิเนียมจะเป็นกลุ่มหลักในการขับเคลื่อนตลาด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนโครงการบ้านแนวราบมากขึ้นเพื่อรักษาอัตรากำไรของธุรกิจ เนื่องจากการรับรู้รายได้เร็วกว่า (ประมาณ 3 - 6 เดือน) และส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง (Real demand) รวมถึงการเร่งระบายสต็อกบ้านคงค้างโดยเฉพาะกลุ่มราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งมีอุปทานคงค้างสูงถึง 50% ของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมด

Figure 27: New Units



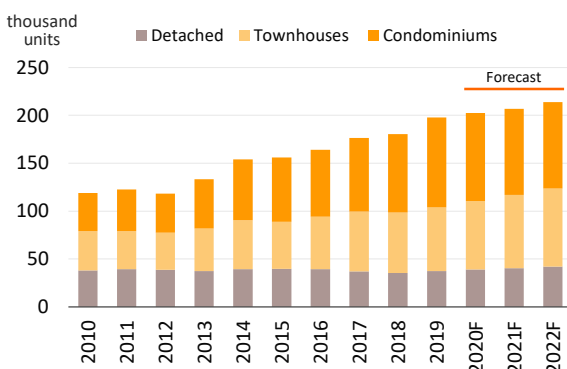
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 28: Units Sold



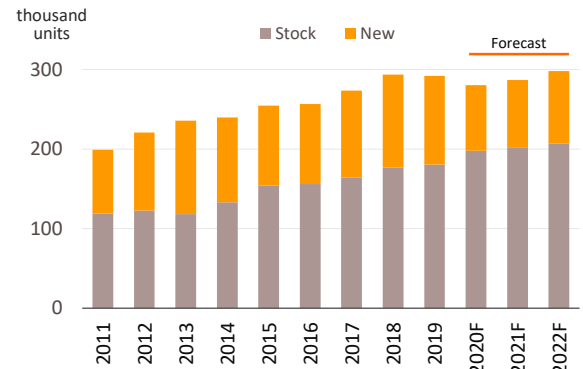
Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 29: Unsold Units



Source: AREA, forecast by Krungsri Research

Figure 30: Total Supply

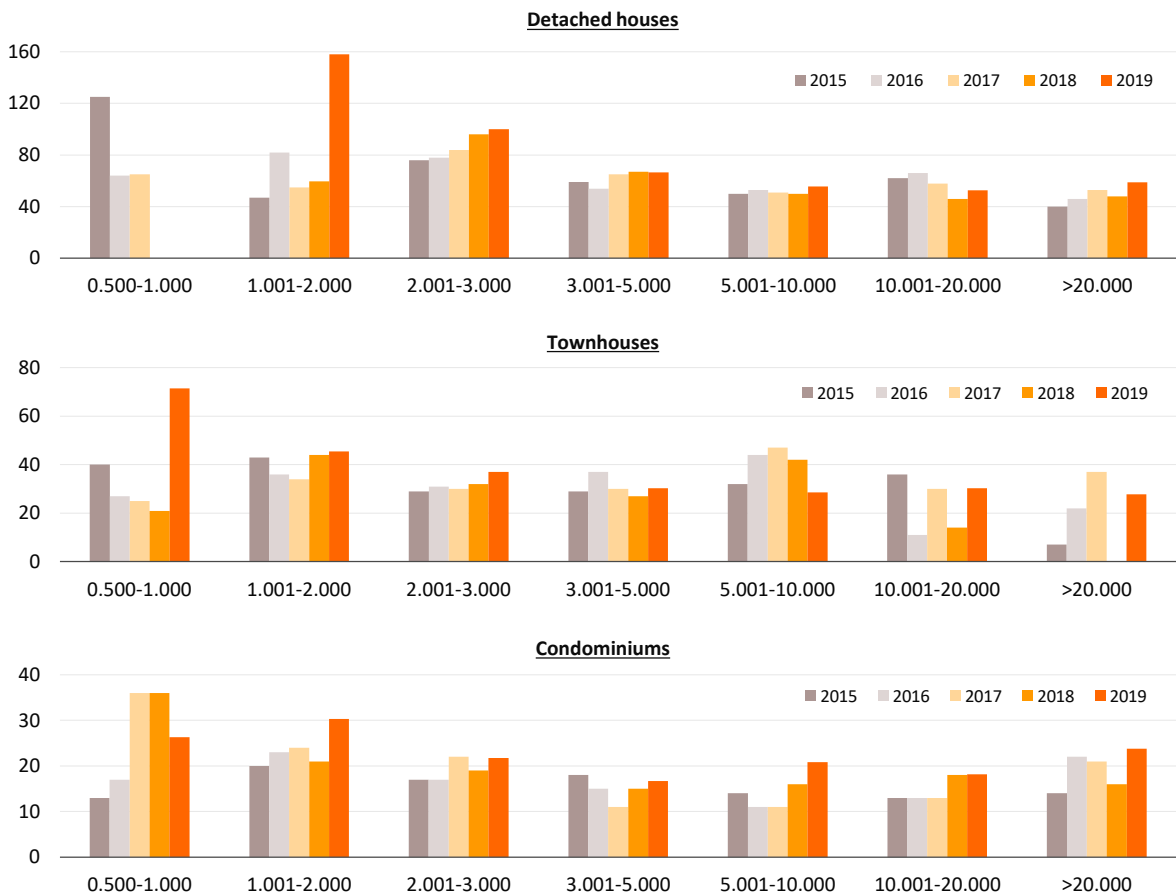


Source: AREA, forecast by Krungsri Research

## แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2563 - 2565 (ต่อ)

- การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากกลุ่มผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกัน กลุ่มทุนไทยที่มาจากธุรกิจอื่น (อาทิ บมจ.สิงห์ เอสเตท และบมจ.พีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์) และกลุ่มทุนจากต่างชาติ (อาทิ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ฮ่องกง และจีน) ทั้งนี้ เพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ ผู้ประกอบการบางรายอาจร่วมทุนเป็นพันธมิตรกับกลุ่มทุนต่างชาติสำหรับลงทุนโครงการที่มีมูลค่าสูง เช่น บริษัท ออริจัน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท จีเอส เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น คอร์ปอเรชั่น (เกาหลีใต้) ร่วมลงทุนระยะแรกในโครงการที่อยู่อาศัยมูลค่ามากกว่า 4 พันล้านบาท ซึ่งจะมีส่วนช่วยขยายฐานไปยังลูกค้าต่างประเทศ สำหรับทิศทางในระยะต่อไป คาดว่าผู้ประกอบการจะพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในรูปแบบหลากหลายมากขึ้น เช่น โครงการขายในรูปแบบสิทธิการเช่าระยะยาว (Leasehold) ในพื้นที่ Prime area ซึ่งจะมีราคาซื้อขายถูกกว่าแบบ Freehold ในย่านเดียวกันเฉลี่ย 30-40% โครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use)<sup>5/</sup> ซึ่งมีโรงแรม ศูนย์การค้า และที่อยู่อาศัยภายใต้โครงการเดียวกัน หรือการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่รองรับกระแสธุรกิจสุขภาพและการใช้ระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย ขณะที่กลุ่มผู้ซื้อจะเป็นลูกค้าต่างชาติมากขึ้น เช่น จีน ฮ่องกง สิงคโปร์ อังกฤษ และญี่ปุ่น ซึ่งมีทั้งกลุ่มที่ซื้อเพื่อเป็นที่พักถาวรหรือเป็นบ้านหลังที่ 2 และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่าอีกต่อหนึ่ง
- ปัจจัยที่ต้องติดตามในระยะต่อไป ได้แก่ (1) ภาวะเศรษฐกิจจากฟื้นตัวช้ากว่าที่คาด (2) หนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่อง (3) พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยอาจเปลี่ยนไปหลังการแพร่ระบาด Covid-19 เช่น การทำงานที่บ้านอาจทำให้มีความต้องการบ้านแนวราบนอกเมืองที่มีพื้นที่แทนการอยู่ในเมือง และ (4) การบังคับใช้ พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่เริ่มจัดเก็บในปี 2563<sup>6/</sup> อาจกระตุ้นให้มีการซื้อขายเปลี่ยนมือที่ดินมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันก็อาจเพิ่มภาระภาษีแก่ผู้ประกอบการที่มีอุปทานคงค้างเกิน 3 ปี นับจากวันที่พ.ร.บ.ดังกล่าวมีผลบังคับใช้

Figure 31: Monthly Absorption Rate (Time to go)



Source: AREA, Krungsri Research

Note: Time to go reflects a period that all supply has been sold out with respect to a current rate of sales.

5/ โครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (mixed-use real estate) คือ โครงการที่มีทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชยกรรม โดยโครงการ mixed-use มีรูปแบบโครงการที่ประกอบด้วยทั้งศูนย์การค้า สำนักงาน และที่อยู่อาศัยอยู่ภายใต้โครงการเดียวกัน

6/ พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 ประกาศในราชกิจจานุเบกษาวันที่ 13 มี.ค. 62 และเริ่มจัดเก็บภาษีในเดือน ส.ค. 63 โดยกำหนดอัตราภาษีของการใช้ประโยชน์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างแต่ละประเภทดังต่อไปนี้ (1) เกษตรกรรม อัตราภาษีสูงสุด 0.15% (2) ที่อยู่อาศัย อัตราภาษีสูงสุด 0.30% (3) การให้บริการอื่น ๆ อัตราภาษีสูงสุด 1.20% (4) ที่ดินทิ้งไว้ว่างเปล่า อัตราภาษีเริ่มต้นที่ 1.20% หากทิ้งไว้ว่างเปล่าไม่ทำประโยชน์ให้เพิ่มอัตราภาษี 0.30% ทุกสามปี แต่อัตราภาษีสูงสุดต้องไม่เกิน 3%

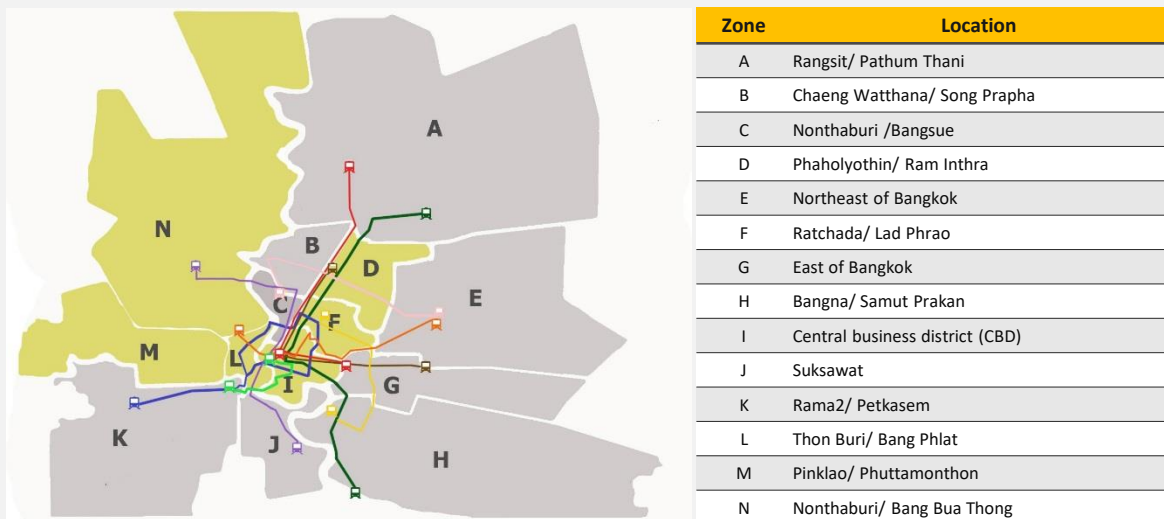
## แนวโน้มพื้นที่ศักยภาพในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2563-2565

วิจัยกรุงศรีประเมินพื้นที่ที่มีศักยภาพในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2563-2565 จะเป็นพื้นที่ตามแนวรถไฟฟ้าสายใหม่ 3 โชนและบริเวณใจกลางกรุงเทพฯ อีก 2 โชน ได้แก่

- 1) **พื้นที่บริเวณส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีเขียว (เหนือ) หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต (โชน D)** ซึ่งเป็นย่านที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรและอพาร์ทเมนต์ แต่ปัจจุบันเน้นพัฒนาคอนโดมิเนียมรองรับโครงการรถไฟฟ้าที่จะแล้วเสร็จในปี 2563 อีกทั้งยังเป็นที่ตั้งของสถานที่ราชการ โรงพยาบาลมหาวิทยาลัย รวมทั้งอยู่ไม่ไกลจากสนามบินดอนเมือง จึงคาดว่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่แถบนี้สูงขึ้นในอนาคต ที่อยู่อาศัยที่เปิดขายมากที่สุด ในโชนนี้คือ คอนโดมิเนียม รองลงมา คือ ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว โดยมีอัตราการขายเฉลี่ย 33.6% 33.9% และ 21.1% ตามลำดับ
- 2) **พื้นที่ย่านรัชดาภิเษก ลาดพร้าว (โชน F)** เป็นศูนย์รวมของที่อยู่อาศัย แหล่งธุรกิจ และแหล่งบันเทิง ถือเป็นพื้นที่ CBD (Central Business District) ใหม่ และมีโครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว (ลาดพร้าว-สำโรง) ที่คาดว่าจะแล้วเสร็จปลายปี 2563 ทำให้การเดินทางในระยะต่อไปจะเชื่อมต่อครอบคลุมทั้งในเมืองและขยายออกนอกพื้นที่มากขึ้น ปัจจุบันโครงการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมซึ่งเป็นที่สนใจของลูกค้ายาวนานชาวไทยและต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีน อัตราการขายเฉลี่ยอยู่ที่ 42.9% ส่วนบ้านแนวราบ ซึ่งมีข้อจำกัดด้านที่ดินที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาอยู่น้อย ทำให้จำนวนยูนิตมีไม่มากส่งผลให้บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีอัตราการขายเฉลี่ยค่อนข้างสูงที่ 38.4% และ 54.2% ตามลำดับ
- 3) **พื้นที่บริเวณใจกลางเมืองของกรุงเทพฯ (โชน I)** เป็นพื้นที่บริเวณ สีสม สาทร ถนนพระรามที่ 4 เพลินจิต ถนนวิทยุ โอศก และสุขุมวิท มีความสะดวกในการเดินทางด้วยรถไฟฟ้าทั้ง 2 ประเภท (BTS/ MRT) และทางพิเศษยกระดับ อีกทั้งมีชาวต่างชาติอาศัยอยู่มาก ราคาที่อยู่อาศัยจึงสูงกว่าโชนอื่นๆ ปัจจุบันโครงการส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมระดับ High-end ซึ่งเป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างประเทศ โดยอัตราการขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียม อยู่ที่ 41.2% ส่วนบ้านแนวราบจะเป็นโครงการระดับบน ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 20 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวนยูนิตต่อโครงการไม่มากทำให้บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีอัตราการขายเฉลี่ยค่อนข้างสูงที่ 43.2% และ 42.1% ตามลำดับ
- 4) **พื้นที่บริเวณส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (โชน L) และพื้นที่ฝั่งตะวันตกของกรุงเทพฯ (โชน M)** เป็นพื้นที่เชื่อมต่อเข้าสู่ใจกลางเมืองและย่านศูนย์กลางธุรกิจ (ถนนสีลม-สาทร) การเดินทางสะดวกทั้งรถไฟฟ้า (ปัจจุบันสายสีน้ำเงินได้เปิดให้บริการครบทั้งสายหัวลำโพง-บางแคและบางซื่อ-ท่าพระ รวมทั้งมีจุดตัดกับสายสีเขียวที่สถานีบางหว้า) และระบบถนน (ถนนเพชรเกษม ถนนกัลปพฤกษ์ ถนนราชพฤกษ์ และถนนพหลโยธิน-พุทธมณฑล สาย 4) ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ในโชน L เป็นคอนโดมิเนียมมีอัตราการขายเฉลี่ย 39.5% ขณะที่โชน M ส่วนใหญ่จะเป็นบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีอัตราการขายเฉลี่ย 29.4% และ 30.7% ตามลำดับ
- 5) **พื้นที่ฝั่งตะวันตกของแม่น้ำเจ้าพระยา (โชน N)** เป็นพื้นที่รอบนอกที่มีเส้นทางคมนาคมและทางด่วนเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวก รวมทั้งมีการพัฒนาศูนย์การค้าขนาดใหญ่ 2 แห่ง ได้แก่ เซ็นทรัลเวิลด์เกตและเมกะบางใหญ่ อีกทั้งในอนาคตจะมีโครงการมอเตอร์เวย์สายบางใหญ่-กาญจนบุรีเชื่อมต่อไปสู่ภาคตะวันตก ปัจจัยเหล่านี้เอื้อต่อการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในอนาคต ปัจจุบันโครงการบ้านแนวราบได้รับการตอบรับที่ดีต่อเนื่อง สำหรับที่อยู่อาศัยที่เปิดขายมากที่สุด ในโชนนี้ คือ ทาวน์เฮ้าส์ รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยว โดยมีอัตราการขายเฉลี่ยที่ 24.0% และที่ 25.8% ตามลำดับ

โดยปกติโครงการใหม่ที่ตั้งอยู่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าจะมีอัตราการขายได้สูงกว่าทำเลอื่นๆ แต่การเปิดโครงการใหม่ที่เร่งตัวขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้มียูนิตเหลือขายสะสมสูงในบางพื้นที่ โดยเฉพาะแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงและสายสีน้ำเงิน ได้แก่ โชน N M D และ C ในทำเลที่อยู่ใกล้ที่ตั้งสถานีรถไฟฟ้า คาดว่าจำเป็นต้องใช้เวลาในการดูดซับอุปทานส่วนเกินอีกไม่น้อยกว่า 2-3 ปี ทำให้การพัฒนาโครงการใหม่ในพื้นที่เหล่านี้อาจมีอัตราการขายไม่สูงนัก อย่างไรก็ตาม ด้วยศักยภาพของพื้นที่มีแนวโน้มเติบโตในอนาคต โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณบางซื่อ (โชน C) จะเป็นศูนย์กลางคมนาคมขนส่งทางราง “สถานีกลางบางซื่อ” ทั้งรถไฟฟ้าทางไกล รถไฟฟ้าในเมือง และรถไฟฟ้าความเร็วสูงในระยะต่อไป รวมถึงการปรับตัวของผู้ประกอบการในการชะลอเปิดโครงการใหม่ อาจช่วยบรรเทาปัญหาอุปทานส่วนเกินให้ลดลงในระยะต่อไป

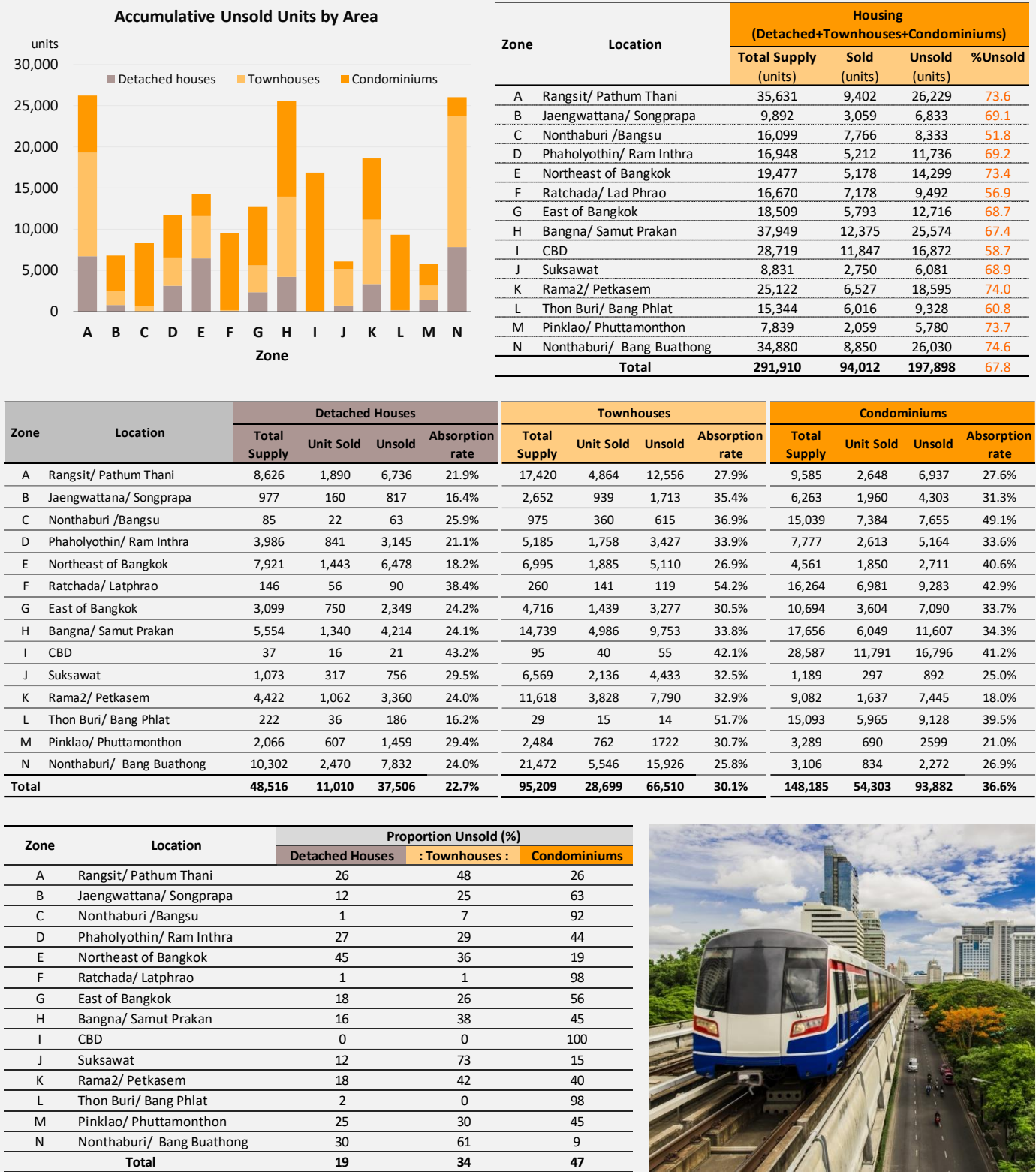
Figure 32: Potential Areas for Housing in BMR (2020-2022)



Source: AREA, Krungsri Research

ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกรายพื้นที่

Figure 33: Accumulative Unsold Units & Absorption Rate



Source: AREA

## ▲ มุมมองวิจัยกรุงศรี

ปี 2563-2565 ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลรายใหญ่ยังระดับประคองธุรกิจให้เติบโตต่อไปได้ ขณะที่รายกลาง-เล็กจะเผชิญการแข่งขันรุนแรงและมีความเสี่ยงด้านผลประกอบการมากขึ้น ผลจากกำลังซื้อมีแนวโน้มชะลอตัวลงมาก ขณะที่ต้นทุนโดยเฉพาะราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพอยู่ในระดับสูง ผู้ประกอบการจึงมีแนวโน้มมองหาพันธมิตรเพื่อร่วมทุนหรือควบรวมกิจการ ทั้งกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในประเทศหรือกลุ่มทุนต่างชาติ เพื่อขยายฐานเงินทุนทำให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ จึงอาจส่งผลให้โครงสร้างของตลาดอสังหาริมทรัพย์เปลี่ยนไปเป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่เพิ่มขึ้น ด้านผู้ประกอบการรายย่อยที่มีฐานเงินทุนไม่แข็งแกร่งอาจมีปัญหาด้านสภาพคล่องทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้หรือต้องปิดกิจการ

- รายได้ของผู้ประกอบการรายใหญ่จะเติบโตต่อเนื่อง ผลจากความสามารถในการปรับตัว และมีความได้เปรียบรายกลางและเล็ก โดยเฉพาะต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า เนื่องจากสามารถระดมทุนเองผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ และตลาดตราสารหนี้ จึงมีฐานเงินทุนแข็งแกร่ง ส่วนผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กจะเผชิญภาวะขาดสภาพคล่องมากกว่าและมีส่วนแบ่งตลาดลดลง โดยเฉพาะรายที่ไม่มีพันธมิตร/ เครือข่าย จะแข่งขันได้ยาก บางรายอาจมีข้อจำกัดด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงอาจมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง
- ผู้ประกอบการโครงการคอนโดมิเนียมย่านใจกลางเมืองและแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพ ทั้งในด้านการบริหารโครงการ การตลาด และแหล่งเงินทุนหมุนเวียน อย่างไรก็ตาม การแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นอาจเป็นข้อจำกัดในการทำกำไรของผู้ประกอบการ จึงคาดว่าผลประกอบการของธุรกิจจะเติบโตในระดับเฉลี่ยใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา
- ผู้ประกอบการโครงการคอนโดมิเนียมรายกลางและเล็ก จะเน้นพัฒนาโครงการที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้นในย่านชานเมือง ซึ่งเป็นพื้นที่รอบนอกและมีศักยภาพเชิงทำเลต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ อีกทั้งยังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควรเมื่อเทียบกับโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) ในทำเลเดียวกัน อัตราการทำกำไรจึงอยู่ในระดับต่ำหรือมีโอกาสขาดทุน

## วิจัยกรุงศรี

ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ  
พรพรรณ โภคย์สุพิศตร์

ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ  
ผู้บริหารฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

### ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

- สุจิต ชัยวิชญชาติ
- จุไรลักษณ์ พลศรี
- สร้อยสนธิ์ หล่อสุวรรณกุล
- สถิตย์ แดงสัต์ย
- ลูกหิน วราโชติเศรษฐ์

ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค  
เศรษฐกิจอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)  
เศรษฐกิจอาวุโส (เศรษฐกิจภูมิภาค)  
เศรษฐกิจอาวุโส (เศรษฐกิจภูมิภาค)  
เศรษฐกิจ

### ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

- ศรันต์ สุนันท์สถาพร
- ธเนศ มหัทธนาลัย
- ดร.อมาตย์ มากนวล
- พูลสุข นิลกิจศรานนท์
- ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี
- นรินทร์ ต้นไพบูลย์
- พุทธชาติ ลุนคำ
- วรรณภา ยงพิศาลภพ
- พัชรา กลิ่นชวนชื่น
- ชัยวัช ไชวเจริญสุข
- อภิญา ขนุนทอง

ผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม  
นักวิเคราะห์อาวุโส (Steel, Medical Devices)  
นักวิเคราะห์อาวุโส (Construction Contractors)  
นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Mobile Operators)  
นักวิเคราะห์อาวุโส (Transport & Logistics)  
นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Modern Trade, Chemicals)  
นักวิเคราะห์ (Hotels, Construction Materials, Industrial Estate)  
นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances, Food & Beverages)  
นักวิเคราะห์ (Real Estate)  
นักวิเคราะห์ (Agriculture)  
นักวิเคราะห์ (Energy, Petrochemicals)

### ทีมพัฒนางานวิจัย

- ดร.พิมพ์นารา หิรัญกุล
- ตลัปลักษณ์ ธนดิษฐ์สุวรรณ
- รชฏ เลียงจันทร์
- อาภากร นพรัตน์ภรณ์
- ชุติภา คลังจตุรเวทย์

นักวิเคราะห์อาวุโส  
นักวิเคราะห์อาวุโส (Financial Sectors)  
นักวิเคราะห์  
นักวิเคราะห์  
นักวิเคราะห์

### ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

- สุวัชนี สมประสงค์
- ธมณ เสริญสุขสกุล
- เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน
- วงศกร แก้วอุดทั้ง

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป  
เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป  
เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย  
เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

สนใจสมัครรับอีเมลได้ที่ [krungsri.research@krungsri.com](mailto:krungsri.research@krungsri.com)

### คำสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลที่เปิดเผยมต่อสาธารณชนที่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตามวิจัยกรุงศรีมิอาจรับรองความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าวได้ ทั้งนี้ขอคิดเห็นที่ปรากฏเป็นความคิดเห็นของวิจัยกรุงศรี ไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และของสวนสิทธ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็น หรือประมาณการต่างๆ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า