

จับเทรนด์ที่อยู่อาศัย ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคนี้

—
แรงหนุนตลาดที่อยู่อาศัยปี 2023 ส่วนใหญ่เป็น
ความต้องการซื้อจากกลุ่มรายได้ปานกลางขึ้นไป

Content

เรื่อง	หน้า
Key Summary	3
Part 1 : ที่อยู่อาศัยแบบไหนตรงใจผู้บริโภค?	6
Part 2 : ที่อยู่อาศัยทำเลไหนได้รับความนิยม?	19
Part 3 : Customer journey และการพ่อนำระสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคเป็นอย่างไร?	25
Part 4 : นัยต่อผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย และการปรับกลยุทธ์	30

Key Summary



แรงหนุนตลาดที่อยู่อาศัยปี 2023 ส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน หรือกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป อย่างไรก็ตาม ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า จะมีความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน หรือกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมาเป็นสัดส่วนมากขึ้น



นอกจากราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแล้ว ทำเลที่มีความใกล้เคียงเริ่มกลับมามีความสำคัญมากกว่าพื้นที่ใช้สอย โดยผู้มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นในทำเลที่สะดวก และมีพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวาง ประกอบกับส่วนใหญ่มีงบประมาณไม่เกิน 5 ล้านบาท สะท้อนโอกาสของตลาดคอนโด และทาวน์เฮาส์ ที่จะสามารถตอบโจทย์ด้านทำเลในพื้นที่ใกล้เคียงมากขึ้น



คอนโดราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทได้รับความนิยมในการซื้อเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่า ซึ่งมีข้อได้เปรียบด้านทำเล และความสะดวกในการเดินทางเข้าเมือง สอดคล้องกับภาพตลาดเช่าที่อยู่อาศัย โดยคอนโดได้รับความนิยมในการเช่ามากที่สุด โดยส่วนใหญ่มองหาอัตราค่าเช่าไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน

40% มีแผนซื้อภายใน 1-3 ปีนี้

มีแผนซื้อภายใน 1 ปีนี้ → 60% รายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน
มีแผนซื้อ 2-3 ปีข้างหน้า → 45% รายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน

ประเภทที่สนใจ

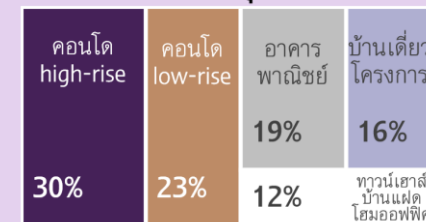


ปัจจัยส่งผลการซื้อ

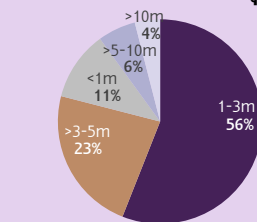
- ราคา → 50% รายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน
 - ทำเลสะดวกต่อการเดินทาง
 - ทำเลใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก
 - พื้นที่ใช้สอย
- ส่วนใหญ่รายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน

81%
งบประมาณไม่เกิน 5 ล้านบาท

ประเภทที่สนใจลงทุน



ราคาที่วางแผนลงทุน



m = ล้านบาท

ผู้เช่า

ไม่เกิน 10,000 บาท/เดือน: 1
10,001-20,000 บาท/เดือน: 2

Key Summary



ปัจจัยเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัย มีผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป ทั้งค่าครองชีพ และภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น เป็นแรงกดดันสำคัญต่อกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ที่วางแผนเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อ โดยสาเหตุหลักมาจากงบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ



นอกจากนี้ ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังมีโอกาสขยายตัวต่อเนื่อง จากข้อได้เปรียบด้านราคา และการได้ทำเลที่ต้องการ โดยช่วงอายุที่สนใจที่อยู่อาศัยมือสองมากที่สุด ได้แก่ Gen X อีกทั้ง การประกาศยกเลิกมาตรการผ่อนคลาย LTV ที่มีผลตั้งแต่ต้นปี 2023 อาจส่งผลให้ผู้ลงทุนชะลอซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่า เนื่องจากกำหนดให้ผู้ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไปต้องวางเงินดาวน์ 10-30%



Customer journey ในการซื้อที่อยู่อาศัยแต่ละขั้นตอนมีความแตกต่างกัน อย่างการค้นหาข้อมูล พบว่า ช่องทางออนไลน์เป็นช่องทางหลักสำหรับการค้นหาที่อยู่อาศัยและข้อมูลสินเชื่อ ขณะที่การทำประกันที่อยู่อาศัยยังเป็นการติดต่อสาขาธนาคาร หรือบริษัทประกันเป็นหลัก อีกทั้ง ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยยังมีความต้องการในการขอสินเชื่อที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มผู้ลงทุนสนใจการผ่อนระยะสั้นไม่เกิน 10 ปี มากกว่ากลุ่ม Real demand

80% เห็นด้วย
ด้านค่าครองชีพ
ที่ยังอยู่ในระดับสูง

71% เห็นด้วย
ด้านภาระหนี้ครัวเรือน
ที่ยังอยู่ในระดับสูง

76% เห็นด้วย
ด้านอัตราดอกเบี้ย
ที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น

73% ของกลุ่มที่วางแผนเช่า
และงบประมาณไม่พอ
สำหรับการซื้อ มีรายได้
ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน

มีผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป

ปัจจัยส่งผลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง



Gen X

สนใจที่อยู่อาศัยมือสอง
มากที่สุดคิดเป็น 43%

ผู้ลงทุน 54%
มีความพร้อมใน
การวางเงินดาวน์
ไว้บางส่วนเท่านั้น

ช่องทางค้นหาข้อมูล

ที่อยู่อาศัย : เว็บไซต์ผู้ประกอบการ, Social media

สินเชื่อ : เว็บไซต์ธนาคาร, งานแฟร์

ประกัน : สาขาธนาคาร/บริษัทประกัน

กลุ่มที่ขอสินเชื่อและ
ผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี

ผู้ลงทุน 43%
Real demand 36%

การสำรวจความคิดเห็นผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัยของ SCB EIC (SCB EIC Real estate survey 2023) ผ่านช่องทางออนไลน์ Monkey Survey ระหว่างวันที่ 14 กุมภาพันธ์ ถึง 10 มีนาคม 2023 มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 1,479 คน



IWศ

หญิง 821

ชาย 613

LGBTQIA+ 45



ช่วงอายุ

Gen Y (21-40 ปี) และ Gen Z (20 ปี หรือต่ำกว่า) 496

Gen X (41-60 ปี) 810

Baby boomer (61 ปีขึ้นไป) 173



ภูมิภาคที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน

กรุงเทพฯ-ปริมณฑล 677

ภาคกลางและภาคตะวันตก 437

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 108

ภาคตะวันออก 106

ภาคเหนือ 68

ภาคใต้ 83



สถานภาพ

โสด 640

สมรสมีบุตร 497

สมรสไม่มีบุตร 151

มีบุตรแต่ไม่สมรส 114

หย่าร้าง 77



ขนาดครอบครัว

อาศัยคนเดียว 158

2 คน 308

3-4 คน 748

5 คนขึ้นไป 265



อาชีพปัจจุบัน

ลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน 662

เจ้าของกิจการ/ค้าขาย 220

ลูกจ้างหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ/ภาครัฐ 157

งานอิสระ/ฟรีแลนซ์/รับจ้าง 154

เกษียณ 134

อื่น ๆ เช่น นักลงทุน เกษตรกร นักศึกษา 152



รายได้รวมครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน

>200,000 บาท 211

100,001-200,000 บาท 263

50,001-100,000 บาท 347

30,001-50,000 บาท 317

15,001-30,000 บาท 221

<15,000 บาท 120

หน่วย : จำนวนผู้ตอบ, คน

Part 1

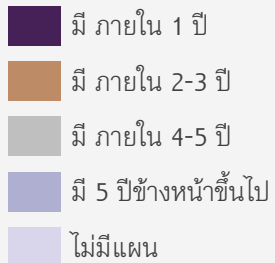
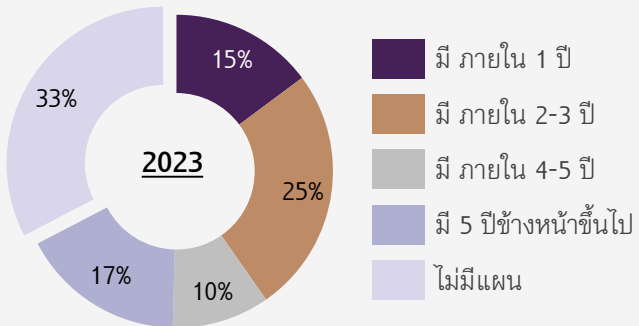
ที่อยู่อาศัยแบบไหน ตรงใจผู้บริโภค?



ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) ส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป และมีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ดี ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า จะมีความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมาเป็นสัดส่วนมากขึ้น

คำถาม : ท่านมีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยหรือไม่

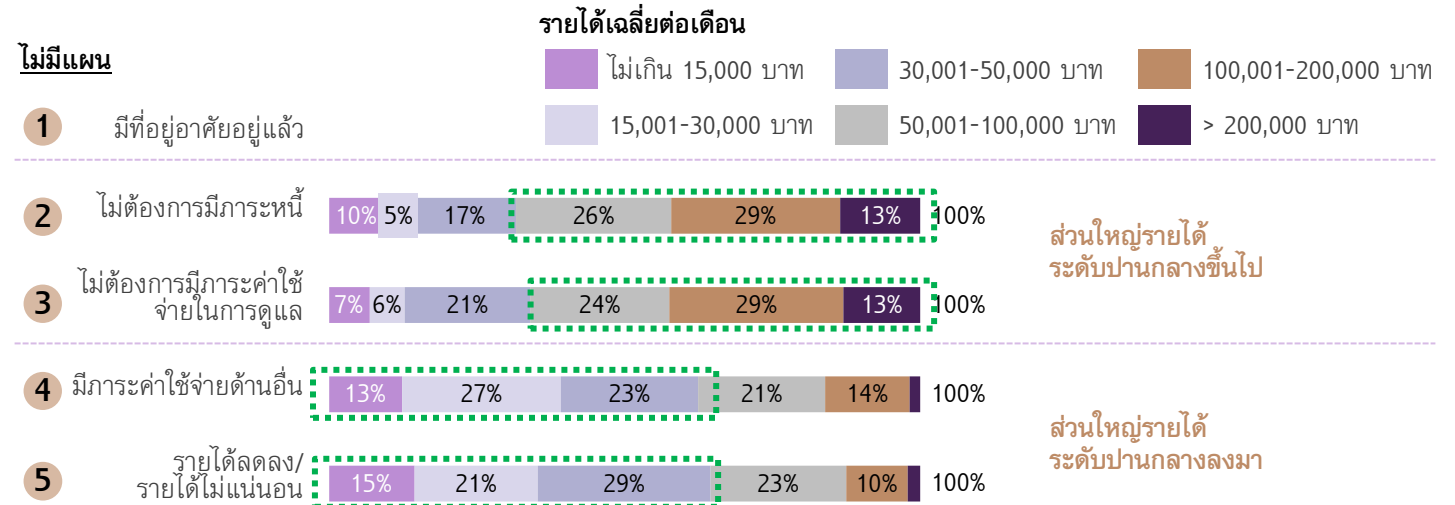
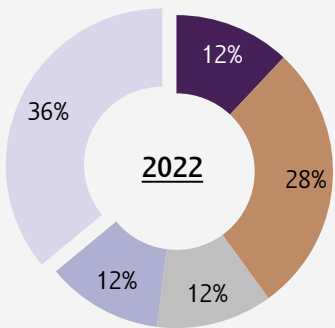
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



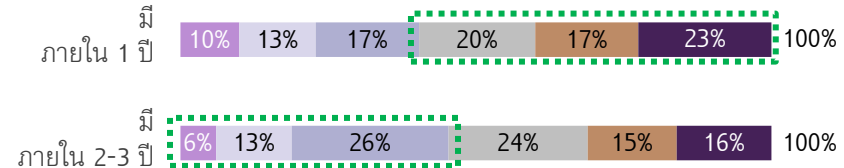
ปี 2023

- สัดส่วนผู้ที่ไม่มีความตั้งใจซื้อที่อยู่อาศัย ต่ำกว่าปีที่ผ่านมา
- สัดส่วนผู้ที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 1 ปีนี้ สูงกว่าปีที่ผ่านมา

สะท้อนการฟื้นตัวของความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ในปี 2023



มีแผน

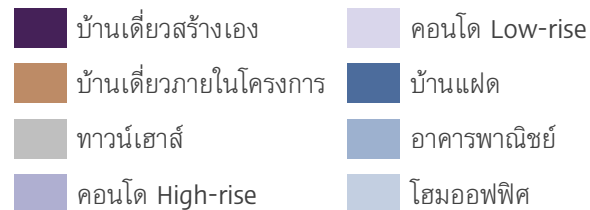
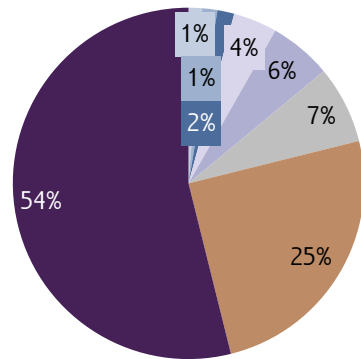


- กลุ่มที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 1 ปีนี้ ยังเป็นความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน
- อย่างไรก็ตาม ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า จะมีความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน ซึ่งเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมาเป็นสัดส่วนมากขึ้น

บ้านเดี่ยวได้รับความนิยมมากที่สุด แต่งบประมาณจำกัดอาจทำให้สามารถสร้างบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก หรือซื้อบ้านเดี่ยวภายในโครงการในพื้นที่ชานเมือง และปริมณฑล โดยเป็นโอกาสของคอนโด และทาวน์เฮาส์ ที่จะสามารถตอบโจทย์ด้านทำเลในพื้นที่ใกล้เมืองมากขึ้น ที่ระดับราคาเดียวกัน

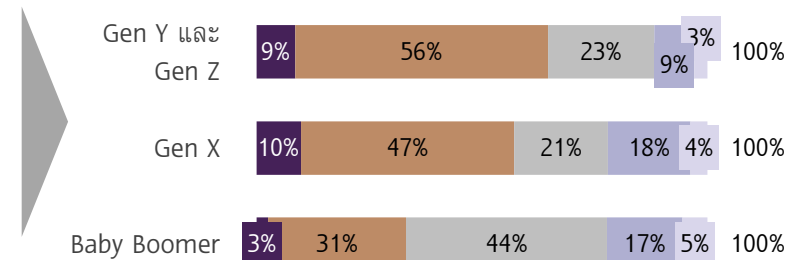
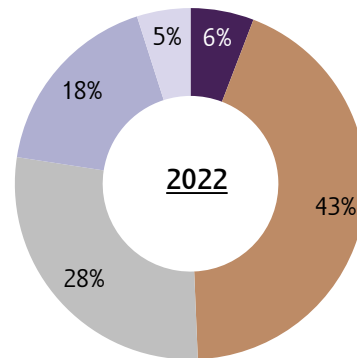
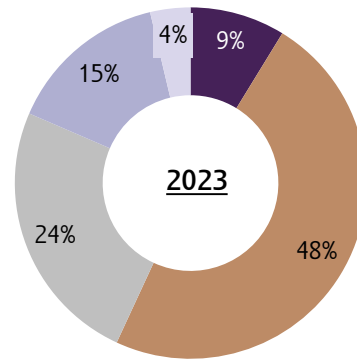
คำถาม : ท่านสนใจจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยประเภทใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย



คำถาม : ท่านวางแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาเท่าใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย



Gen X และ Baby boomer มีสัดส่วนกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยราคามากกว่า 5 ล้านบาทขึ้นไปมากกว่า Gen Y และ Gen Z

บ้านเดี่ยวได้รับความนิยมมากที่สุด แต่ส่วนใหญ่มีงบประมาณไม่เกิน 5 ล้านบาท สะท้อนกำลังซื้อส่วนใหญ่ที่ยังอยู่ในระดับปานกลางลงมา อาจทำให้สามารถสร้างบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก หรือซื้อบ้านเดี่ยวขนาดเล็กภายในโครงการในพื้นที่ชานเมือง และปริมณฑล

ยังเป็นโอกาสของตลาดคอนโด และทาวน์เฮาส์ ที่จะสามารถตอบโจทย์ด้านทำเลในพื้นที่ใกล้เมืองมากขึ้น ที่ระดับราคาเดียวกันกับบ้านเดี่ยวขนาดเล็กในพื้นที่ชานเมือง และปริมณฑล

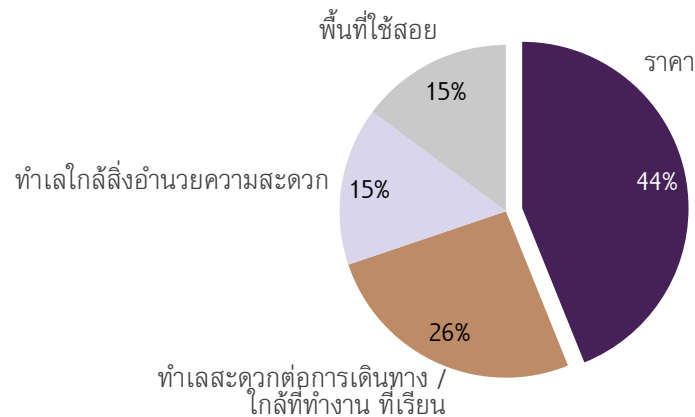
นอกจากราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ทำเลที่มีความใกล้เคียง เริ่มกลับมามีความสำคัญมากกว่าพื้นที่ใช้สอย จากที่ผู้คนกลับมาใช้ชีวิตอย่างปกติหลังการแพร่ระบาดของ COVID-19

นอกจากราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแล้ว ทำเลที่มีความใกล้เคียง เริ่มกลับมามีความสำคัญมากกว่าพื้นที่ใช้สอย จากที่ผู้คนกลับมาใช้ชีวิตอย่างปกติหลังการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั้งการทำงานที่ออฟฟิศ และการเดินทางไปยังสถานที่ต่าง ๆ โดยผู้มีรายได้อันดับปานกลางลงมาให้ความสำคัญกับราคาเป็นสำคัญ ขณะที่ผู้มีรายได้อันดับปานกลางขึ้นไป มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นในทำเลที่สะดวก และมีพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวางมากขึ้น

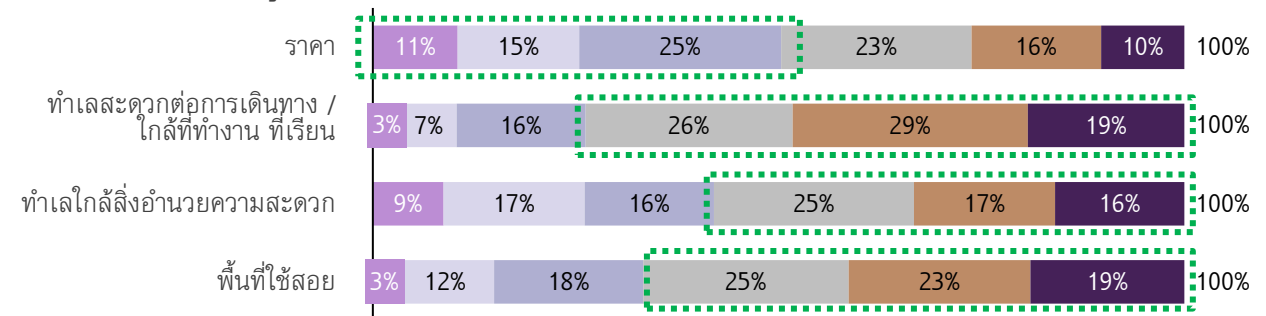
- **ราคาเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด** โดยกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับราคาเป็นลำดับแรก ครึ่งหนึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน ซึ่งเป็นผู้มีรายได้อันดับปานกลางลงมา สะท้อนว่าตลาดผู้มีรายได้อันดับปานกลางลงมา ยังให้ความสำคัญกับราคาเป็นสำคัญ
- **ปัจจัยด้านทำเล ทั้งที่สะดวกต่อการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก สำคัญรองลงมา** ขณะที่ปัจจัยด้านพื้นที่ใช้สอยสำคัญน้อยที่สุด โดยกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวเป็นลำดับแรก ส่วนใหญ่เกินครึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน ซึ่งเป็นผู้มีรายได้อันดับปานกลางขึ้นไป และมีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นในทำเลที่สะดวก และมีพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวางมากขึ้น

คำถาม : ปัจจัยใดส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของท่านมากที่สุด

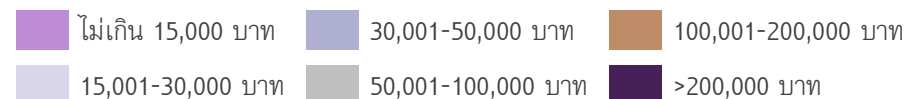
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย



ผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าวเป็นลำดับแรก



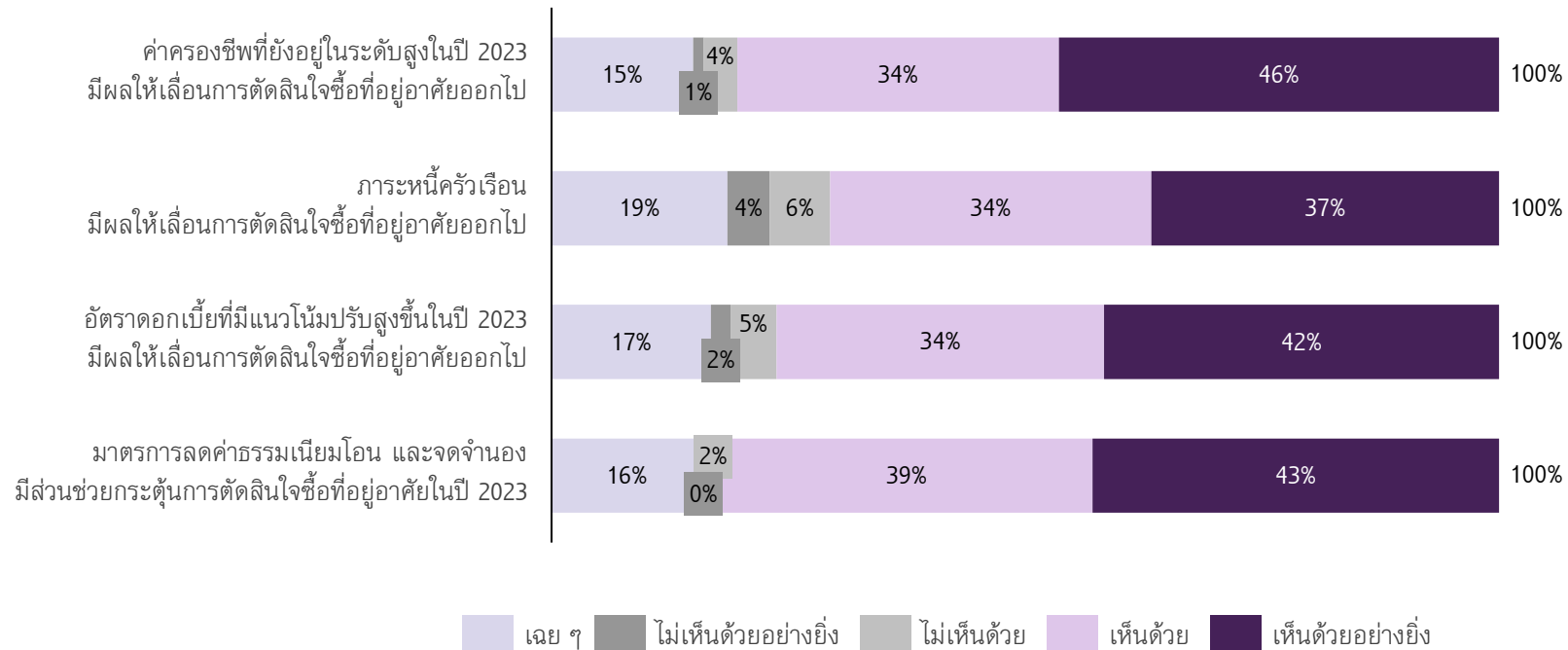
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทายในปี 2023 มีผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไปอย่างไรก็ดี การต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอน และจดจําของอสังหาริมทรัพย์มีส่วนช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2023

คำถาม : มุมมองด้านปัจจัยทางเศรษฐกิจ และมาตรการภาครัฐต่อการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2023

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



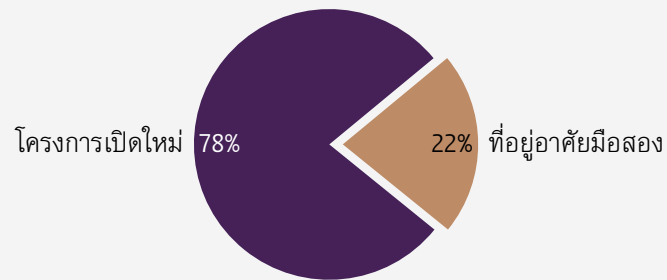
- ปัจจัยเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทายในปี 2023 ทั้งค่าครองชีพที่ยังอยู่ในระดับสูง ภาระหนี้ครัวเรือน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น มีผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป
- อย่างไรก็ดี การต่ออายุมาตรการภาครัฐ อย่าง มาตรการลดค่าธรรมเนียมโอน และจดจําของอสังหาริมทรัพย์ โดยลดค่าธรรมเนียมโอนอสังหาริมทรัพย์จาก 2% เหลือ 1% และลดค่าธรรมเนียมจดจําของอสังหาริมทรัพย์จาก 1% เหลือ 0.01% มีส่วนช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2023

ภาครัฐอาจพิจารณามาตรการสนับสนุนเพิ่มเติมเพื่อกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงที่กำลังซื้อฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

ตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง : ราคาถูกกว่าโครงการใหม่ และได้ทำเลที่ต้องการ เป็นปัจจัยหลักที่ดึงดูดการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง โดยที่อยู่อาศัยมือสองอายุ 5-10 ปี ราคาปานกลาง สภาพปานกลางได้รับความสนใจมากที่สุด และกลุ่ม Gen X ให้ความสนใจที่อยู่อาศัยมือสองมากที่สุด

คำถาม : ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยจากโครงการเปิดใหม่ หรือที่อยู่อาศัยมือสอง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



กลุ่ม Gen X
ให้ความสนใจ
ที่อยู่อาศัยมือสอง
มากที่สุด

- สนใจที่อยู่อาศัยมือสองคิดเป็นสัดส่วน 43%
- ให้ความสำคัญกับเหตุผลด้านราคาเป็นหลัก ทั้งราคาที่ถูกลงกว่าโครงการใหม่ และสามารถต่อรองราคากับผู้ขายได้
- เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

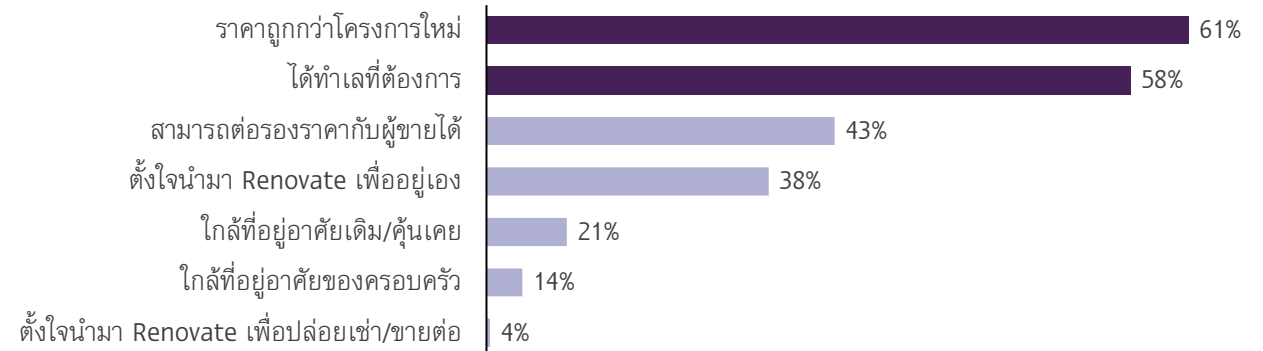
คำถาม : ลักษณะที่อยู่อาศัยมือสองที่ท่านสนใจมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง



คำถาม : ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสองเพราะเหตุผลใด

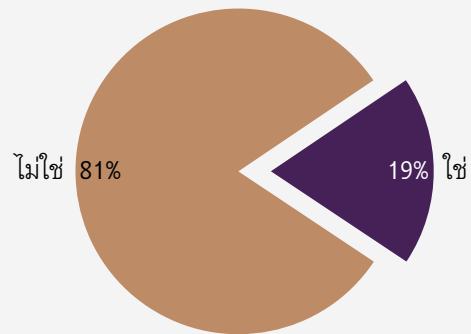
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง



ตลาดเช่าที่อยู่อาศัย : ค่านิยมในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ยังหนุนให้ผู้คนนิยมซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง อย่างไรก็ตาม งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยยังเป็นข้อจำกัดให้เช่าที่อยู่อาศัย แทนการซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา

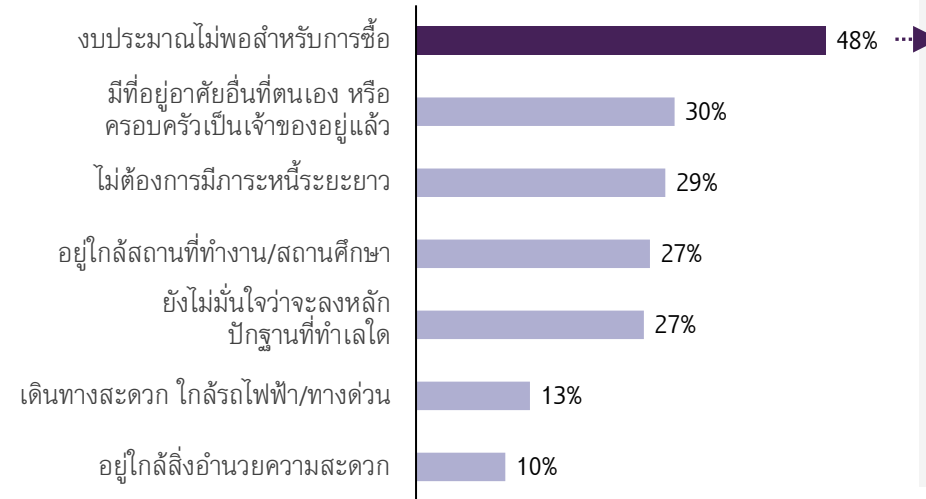
คำถาม : ท่านวางแผนเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



คำถาม : สาเหตุที่ท่านตัดสินใจเช่าแทนการซื้อ

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ

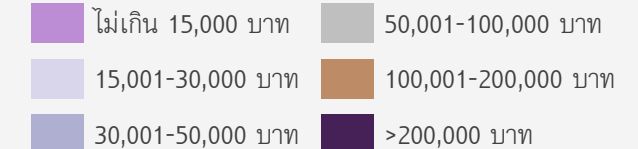


73% ของกลุ่มที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน สะท้อนโอกาสของที่อยู่อาศัยที่สามารถกำหนดค่าเช่าให้ไม่สูงมากนัก โดยเฉพาะกลุ่มคอนโด

กลุ่มที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

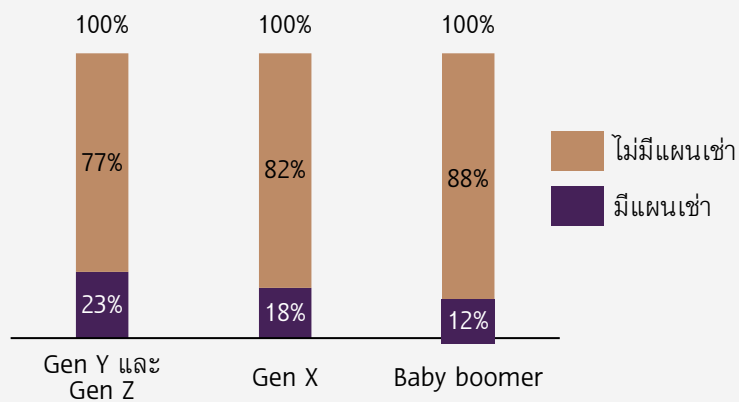


- ส่วนใหญ่ 81% ยังนิยมการซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่าการเช่า สะท้อนค่านิยมในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ที่จะหนุนให้ตลาดที่อยู่อาศัยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป
- สำหรับกลุ่มที่วางแผนเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อ สาเหตุหลักมาจากงบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อ โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา สะท้อนความต้องการในตลาดเช่าที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจที่กำลังอยู่ระหว่างการฟื้นตัว ท่ามกลางความท้าทาย ทั้งค่าครองชีพที่ยังอยู่ในระดับสูง ภาระหนี้ครัวเรือน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น ซึ่งยังกระทบต่อกลุ่มเปราะบาง และกลุ่มที่รายได้ระดับปานกลางลงมา ที่ยังไม่มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยให้ยังคงตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อ

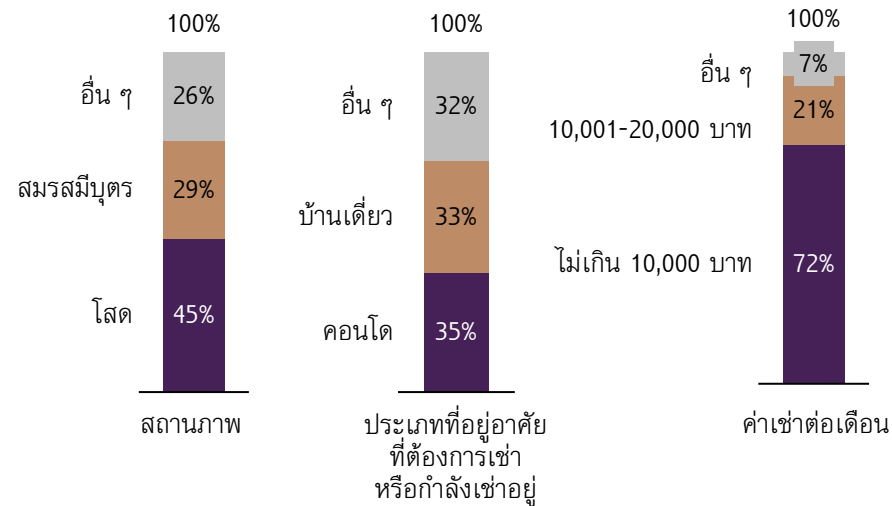
ตลาดเช่าที่อยู่อาศัย : ผู้เช่ามองหาที่อยู่อาศัยที่ค่าเช่าไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน ซึ่งคอนโดจะเป็นตัวเลือกสำหรับ ผู้เช่าได้มาก สำหรับบ้านเดี่ยวจะเป็นขนาดกลาง-เล็ก ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑล

คำถาม : ท่านวางแผนเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ผู้ตอบแบบสอบถามที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ



กลุ่มผู้เช่า

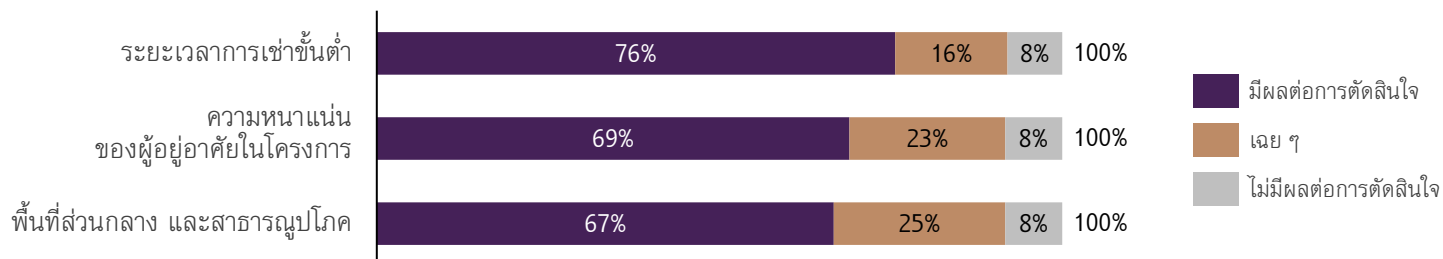
- Gen Y และ Gen Z มีแผนเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าช่วงอายุอื่น ๆ จากเหตุผลต่าง ๆ เช่น สถานภาพทางการเงินยังไม่พร้อมซื้อที่อยู่อาศัย ต้องย้ายที่อยู่อาศัยตามที่ทำงานใหม่ เป็นต้น
- คนโสดนิยมเช่าที่อยู่อาศัยมากที่สุดคิดเป็น 45% สะท้อนพฤติกรรมคนโสด ที่มีความยืดหยุ่นในการย้ายที่อยู่อาศัยสูง

ผู้เช่ามองหาที่อยู่อาศัย ดังนี้

- ค่าเช่าไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน เป็นโอกาสของที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา โดยเฉพาะ คอนโด และที่อยู่อาศัยแนวราบ ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑล
- คอนโด และบ้านเดี่ยวได้รับความนิยมในการเช่าด้วยอัตราค่าเช่าที่ไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน คอนโดจะเป็นตัวเลือกสำหรับผู้เช่าได้มาก ทั้งข้อได้เปรียบด้านทำเล และความสะดวกในการเดินทางเข้าเมือง สำหรับบ้านเดี่ยวจะตอบโจทย์ผู้ที่ต้องการพื้นที่ใช้สอย โดยเป็นบ้านเดี่ยวขนาดกลาง-เล็ก ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑล
- ระยะเวลาการเช่าขั้นต่ำที่สามารถเจรจาต่อรองได้ มีผลต่อการตัดสินใจเช่ามาก สะท้อนความต้องการความยืดหยุ่นในการย้ายที่อยู่อาศัยในยุคปัจจุบัน

คำถาม : ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยอย่างไร

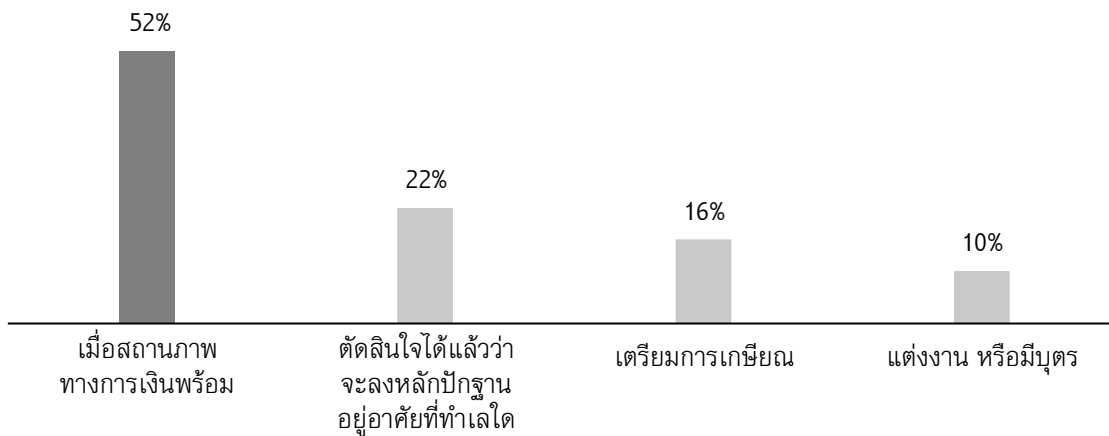
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ



ตลาดเช่าที่อยู่อาศัย : ความพร้อมทางการเงินเป็นปัจจัยที่จะทำให้ผู้ที่วางแผนจะเช่าที่อยู่อาศัย ขยับขยายมาซื้อเป็นของตัวเอง โดยส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นด้านความพร้อมทางการเงินในระยะปานกลาง ซึ่งจะหนุนตลาดที่อยู่อาศัยได้ในระยะข้างหน้า

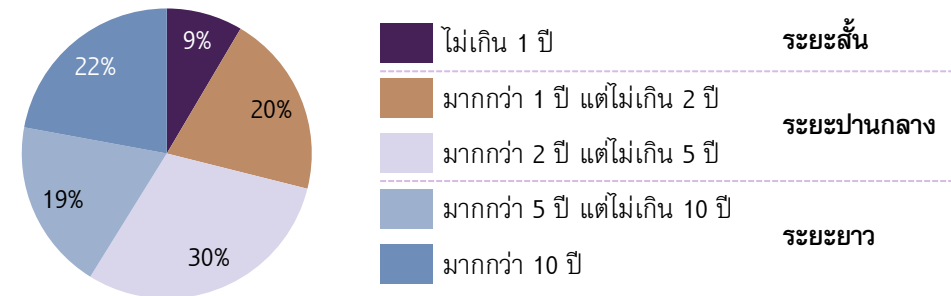
คำถาม : ปัจจัยใดที่ทำให้ท่านคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเองในอนาคต

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ และคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต



คำถาม : ระยะเวลาที่ท่านวางแผนจะอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยที่ท่านต้องการเช่า หรือเช่าอาศัยอยู่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ

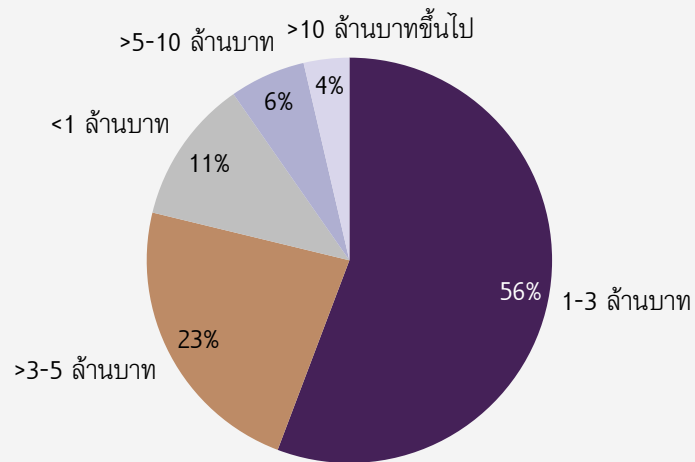


- ปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะทำให้ผู้ที่วางแผนจะเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อ ขยับขยายมาซื้อเป็นของตัวเอง ได้แก่ ความพร้อมทางการเงิน โดยปัจจัยด้านอื่น ๆ อย่างการลงหลักปักฐาน การเตรียมเกษียณ และการแต่งงานหรือมีบุตร ยังเป็นปัจจัยรองลงมา สะท้อนว่าการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งก่อให้เกิดภาระหนี้มูลค่าสูง และเป็นการผ่อนชำระในระยะยาว ยังต้องอาศัยความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในด้านความพร้อมทางการเงิน ทั้งการมีเงินออมมากพอที่จะซื้อ และความมั่นใจว่าจะสามารถผ่อนชำระได้
- ระยะเวลาที่ผู้วางแผนจะเช่าที่อยู่อาศัยตั้งใจจะเช่าอาศัยนั้น กระจายตัวทั้งในระยะปานกลาง และระยะยาว ตามมุมมองความพร้อมทางการเงินที่แตกต่างกัน โดยผู้ที่มีแผนจะเช่ามากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี และหลังจากนั้นจะซื้อที่อยู่อาศัยคิดเป็นสัดส่วน 50% สะท้อนว่าส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นด้านความพร้อมทางการเงินในระยะปานกลาง ซึ่งจะเป็นกำลังซื้อที่อยู่อาศัยที่สำคัญ และหนุนตลาดที่อยู่อาศัยได้ในระยะข้างหน้า
- ทั้งนี้ผู้ที่วางแผนจะเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่า 10 ปี ส่วนใหญ่กว่า 72% เป็นกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท โดยรายได้ส่วนใหญ่จะถูกใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการดำรงชีวิต จึงยังไม่มีความพร้อมทางการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัย

ตลาดการลงทุนที่อยู่อาศัย : คอนโดราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทได้รับความนิยมในการซื้อเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่ามากที่สุด จากข้อได้เปรียบด้านทำเล และความสะดวกในการเดินทาง โดยเฉพาะคอนโดราคา 1-3 ล้านบาทที่สามารถกำหนดอัตราค่าเช่าได้ไม่สูงมากนัก

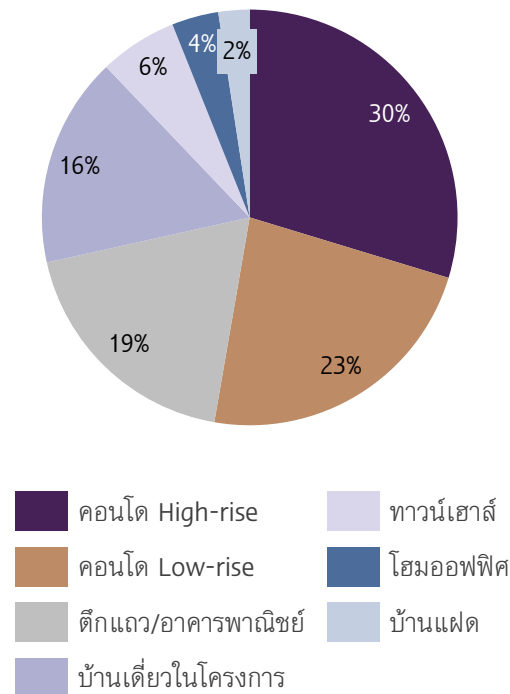
คำถาม : ท่านวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/
เก็งกำไร/ปล่อยเช่า ที่ระดับราคาเท่าใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



คำถาม : ท่านสนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทใดเพื่อ
การลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่ามากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน

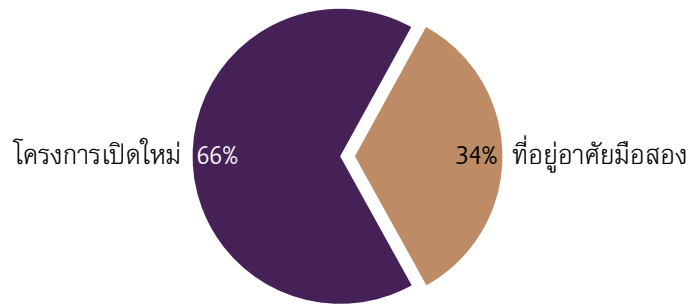


- ที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง-ล่าง หรือกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ได้รับความนิยมในการซื้อเพื่อการลงทุนมากที่สุด โดยเฉพาะกลุ่มราคา 1-3 ล้านบาท มีสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง
- ทั้งนี้ผู้ลงทุนส่วนใหญ่สนใจคอนโด ซึ่งมีข้อได้เปรียบด้านทำเล และความสะดวกในการเดินทางเข้าเมืองมากกว่าทาวน์เฮาส์
- สอดคล้องกับผลสำรวจผู้ที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ ที่พบว่าค่าเช่าไม่เกิน 20,000 บาท/เดือนได้รับความนิยมในการเช่า สะท้อนโอกาสของคอนโดระดับราคาปานกลางลงมา โดยเฉพาะคอนโดราคา 1-3 ล้านบาท ที่ส่วนใหญ่อัตราค่าเช่าจะไม่เกิน 20,000 บาท/เดือนอยู่แล้ว ในขณะที่บางทำเล อย่างพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลางบางพื้นที่ยังสามารถกำหนดอัตราค่าเช่าไม่เกิน 10,000 บาท/เดือนได้อีกด้วย

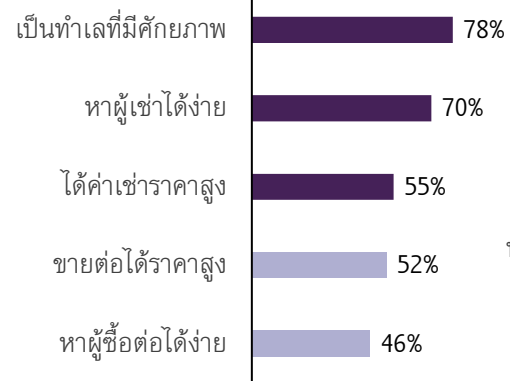
ตลาดการลงทุนที่อยู่อาศัย : ท่าเลที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจลงทุน ทั้งโครงการเปิดใหม่ และมือสอง ทั้งนี้ตลาดการลงทุนที่อยู่อาศัยขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปในระยะข้างหน้า

คำถาม : ท่านสนใจซื้อที่อยู่อาศัยจากโครงการเปิดใหม่ หรือที่อยู่อาศัยมือสอง

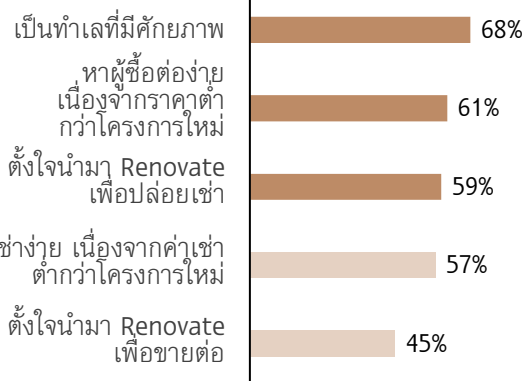
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



เหตุผลที่เลือกโครงการเปิดใหม่

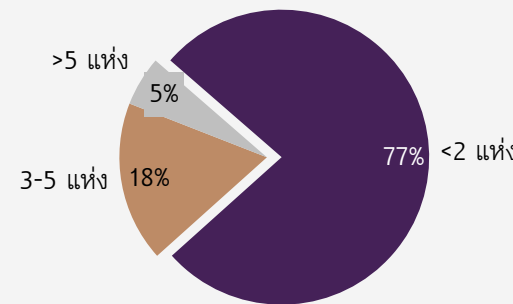


เหตุผลที่เลือกโครงการมือสอง



คำถาม : ภายใน 5 ปีข้างหน้าท่านมีแผนจะมีที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่าทั้งหมดกี่แห่ง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



ส่วนใหญ่ 77% ระบุว่าภายใน 5 ปีข้างหน้า มีแผนจะมีที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่าไม่เกิน 2 แห่ง สะท้อนการขยายตัวของตลาดการลงทุนที่อยู่อาศัยอย่างค่อยเป็นค่อยไปในระยะข้างหน้า

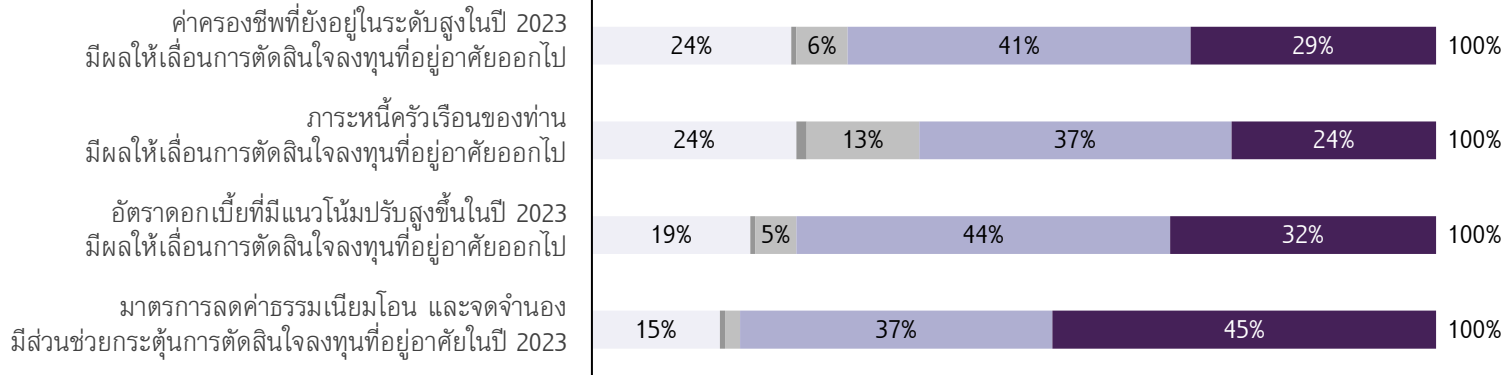
- **โครงการเปิดใหม่ยังคงได้รับความสนใจมากกว่าที่อยู่อาศัยมือสอง** จากปัจจัยที่ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยเลือกเปิดโครงการในทำเลที่มีศักยภาพ อีกทั้ง โครงการเปิดใหม่ยังสามารถหาผู้เช่าได้ง่าย และสามารถกำหนดอัตราค่าเช่าได้สูง จากความน่าอยู่อาศัยมากกว่าที่อยู่อาศัยมือสอง
- **อย่างไรก็ตาม ที่อยู่อาศัยมือสองมีแนวโน้มได้รับความสนใจ** จากปัจจัยด้านทำเลที่มีศักยภาพ ที่ไม่สามารถก่อสร้างโครงการเปิดใหม่ในทำเลนั้น ๆ ได้อีกแล้ว ประกอบกับปัจจุบันกำลังซื้ออยู่ระหว่างการฟื้นตัว ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยมือสอง ซึ่งมีราคาต่ำกว่าโครงการเปิดใหม่ สามารถขายต่อได้ง่าย อีกทั้ง ความสามารถในการปรับขึ้นอัตราค่าเช่าหลังการ Renovate ก็สามารถดึงดูดนักลงทุนให้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสองได้ดี

ตลาดการลงทุนที่อยู่อาศัย : ปัจจัยเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทายในปี 2023 มีผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจลงทุนที่อยู่อาศัยออกไป

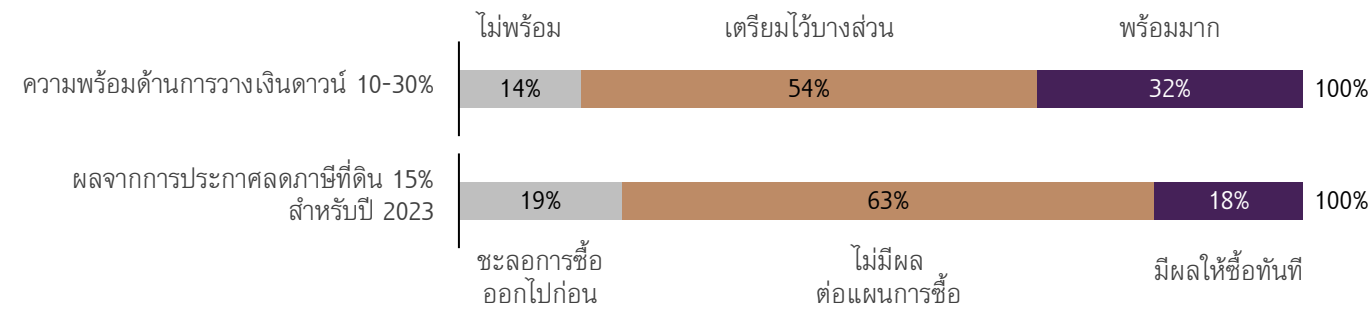
คำถาม : มุมมองด้านปัจจัยทางเศรษฐกิจ และมาตรการภาครัฐต่อการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่าในปี 2023

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน

เฉย ๆ
 ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
 ไม่เห็นด้วย
 เห็นด้วย
 เห็นด้วยอย่างยิ่ง



ปัจจัยเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทายในปี 2023 ส่งผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่าออกไป อย่างไรก็ตาม การต่ออายุมาตรการภาครัฐมีส่วนช่วยกระตุ้นการตัดสินใจลงทุนที่อยู่อาศัยในปี 2023

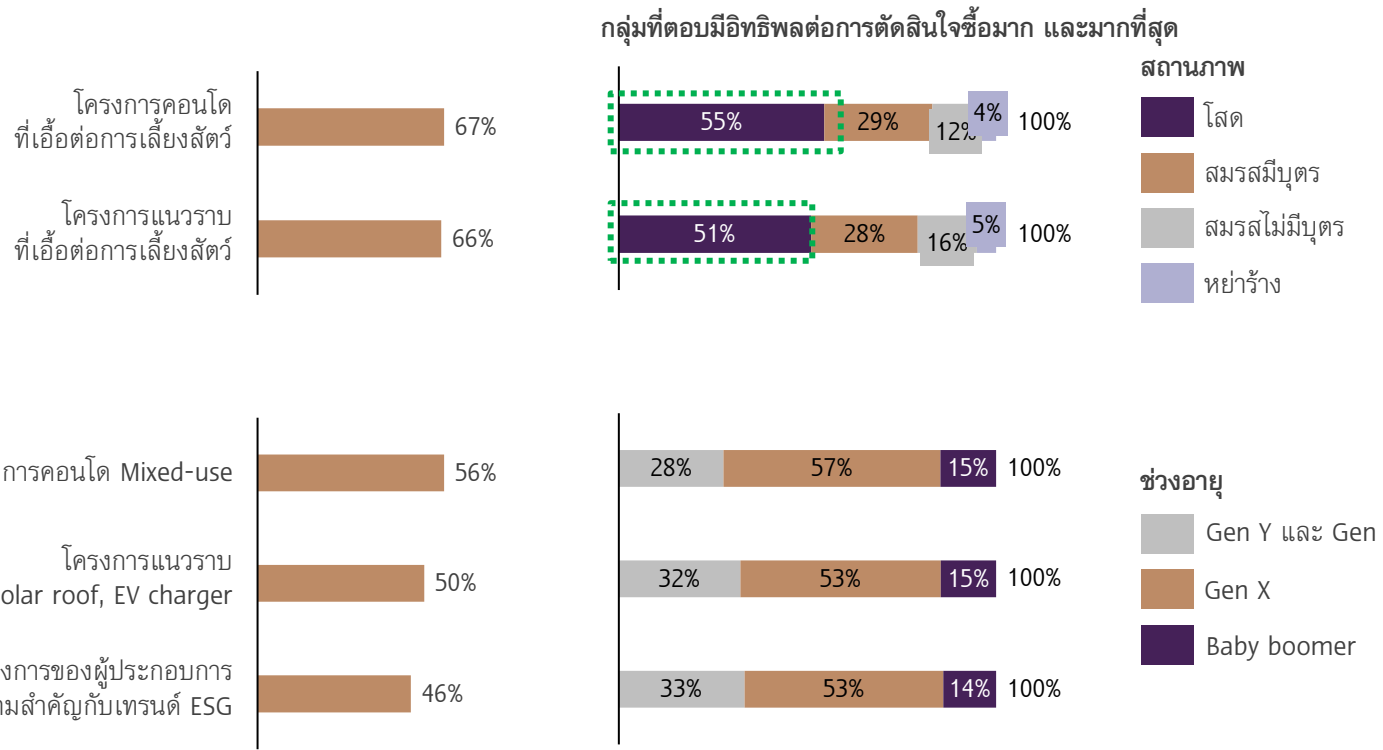


การประกาศยกเลิกมาตรการผ่อนคลาย LTV ที่มีผลตั้งแต่ต้นปี 2023 ซึ่งกำหนดให้ผู้ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไปต้องวางเงินดาวน์ 10-30% กระทบต่อผู้ลงทุนในที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนส่วนใหญ่ 54% ระบุว่ามีความพร้อมในการวางแผนการเงินไว้บางส่วนเท่านั้น

เมกะเทรนด์ต่าง ๆ เช่น Pet humanization, การประหยัดพลังงาน, ESG มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยปรับกลยุทธ์รับเทรนด์ต่าง ๆ ดังกล่าว

คำถาม : ลักษณะของโครงการที่อยู่อาศัยต่อไปนี้ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านเพียงใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



โครงการที่อยู่อาศัยที่เอื้อต่อการเลี้ยงสัตว์ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ โดยเฉพาะคนโสด สะท้อนเทรนด์การเลี้ยงสัตว์เป็นเพื่อนแก้เหงา เป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยปรับกลยุทธ์เจาะกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง ด้วยการพัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์ด้านการเลี้ยงสัตว์

เมกะเทรนด์อื่น ๆ เช่น การประหยัดพลังงาน, ESG ก็มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน โดยให้ความสนใจซื้อโครงการคอนโด Mixed-use โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบที่มีการติดตั้ง solar roof, EV charger รวมถึงโครงการของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG เช่น ลดการก่อให้เกิดผลกระทบจากการก่อสร้างและการอยู่อาศัย ต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชนโดยรอบ เป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์รับเทรนด์ต่าง ๆ ดังกล่าว

Part 2

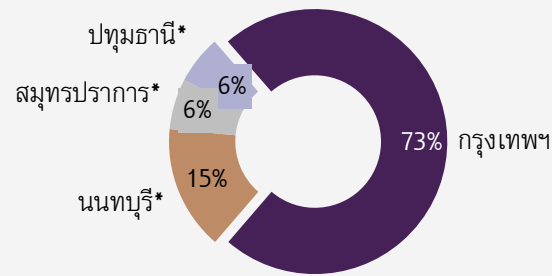
ที่อยู่อาศัยทำเลไหน ได้รับความนิยม?



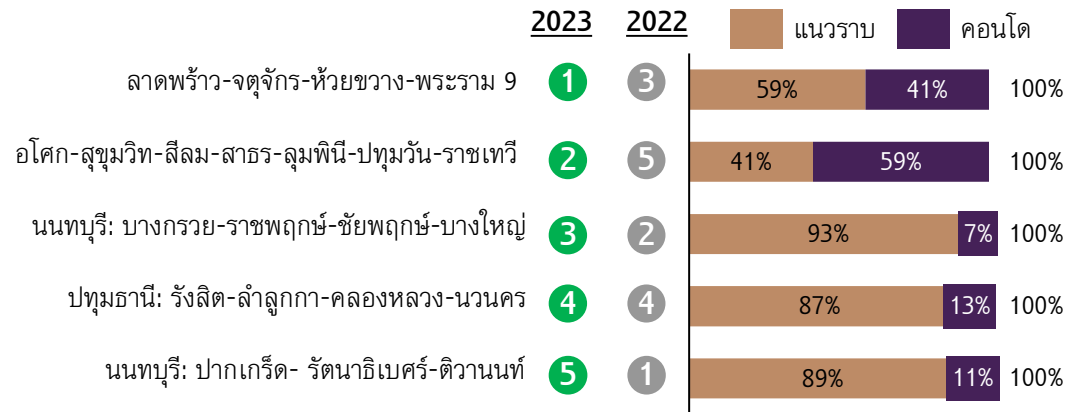
Real demand ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล : ทำเลกรุงเทพฯ ได้รับความสนใจมากกว่าปริมณฑล แม้จะอยู่ติดหรือไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนักก็ตาม โดยปัจจัยด้านทำเลที่มีความใกล้เคียง เริ่มกลับมามีความสำคัญมากกว่าพื้นที่ใช้สอย

คำถาม : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



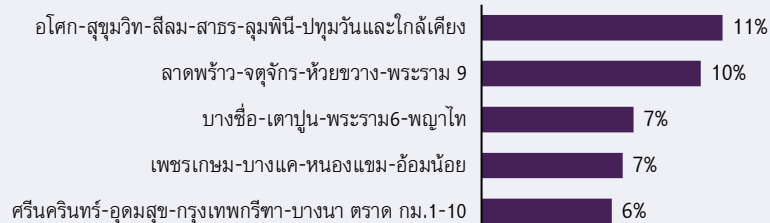
* นนทบุรี สมุทรปราการ และปทุมธานี ที่ให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบเป็นทำเลที่ติด หรือใกล้กรุงเทพฯ เช่น ปากเกร็ด บางกรวย บางบัวทอง สุขสวัสดิ์ ร่มเกล้า ปากน้ำ รังสิต-ลำลูกกา



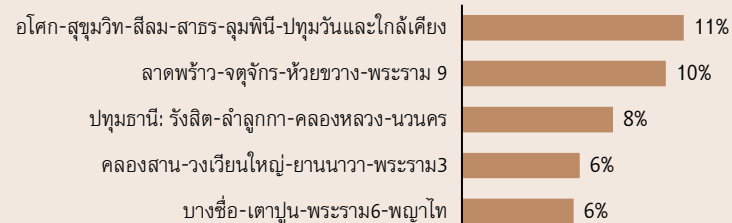
ทำเลที่ได้รับความสนใจมากที่สุด 5 ลำดับแรกในปี 2023 ยังคงเหมือนกับผลสำรวจในปี 2022 แต่การปรับลำดับขึ้นของทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นใน สะท้อนว่าปัจจัยด้านทำเลที่มีความใกล้เคียง เริ่มกลับมามีความสำคัญมากกว่าพื้นที่ใช้สอย จากที่ผู้คนกลับมาใช้ชีวิตอย่างปกติหลังการแพร่ระบาดของ COVID-19

- ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลาง อย่างลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9 ได้รับความสนใจมากที่สุด โดยได้รับความสนใจมากที่สุดจากกลุ่ม Baby boomer ที่ยังต้องการคอนโดในพื้นที่ที่มีความเจริญ สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และการเดินทางสะดวก ทั้งเพื่อการอยู่อาศัยและการลงทุน นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยแนวราบก็ได้รับความสนใจเนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูง โดยเฉพาะจากกลุ่ม Baby boomer ที่มีกำลังซื้อสูง ส่วนกลุ่ม Gen X, Y และ Z ก็สนใจที่อยู่อาศัยในทำเลนี้เช่นกัน เนื่องจากยังเป็นระดับราคาที่สามารถเข้าถึงได้ สำหรับผู้ซื้อที่เพิ่งเริ่มทำงาน ไปจนถึงทำงานจนมีฐานะมั่นคงแล้ว
- รองลงมาคือทำเลกรุงเทพฯ ชั้นใน อย่างอโศก สุขุมวิท สีลม สาทร ลุมพินี ปทุมวัน ราชเทวี โดยเฉพาะคอนโด ซึ่งยังคงได้รับความสนใจจากกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ทั้ง Gen X, Y และ Z ที่ส่วนใหญ่เดินทางไปทำงานในพื้นที่ใจกลางเมือง รวมถึงกลุ่ม Baby boomer

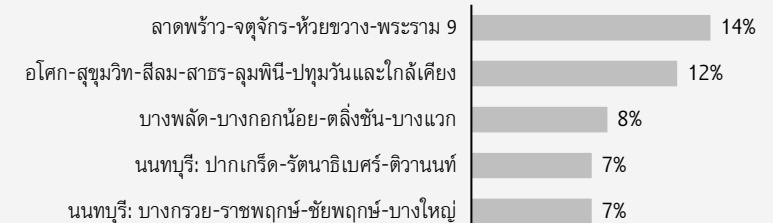
Gen Y และ Z



Gen X



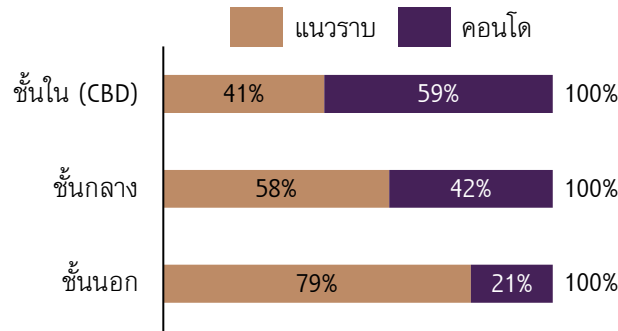
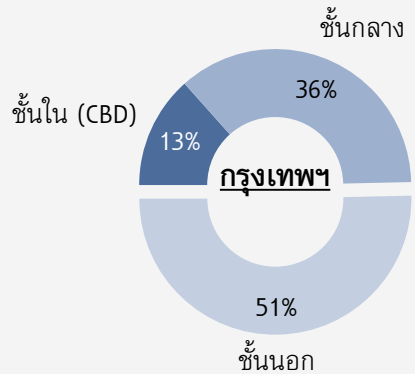
Baby boomer



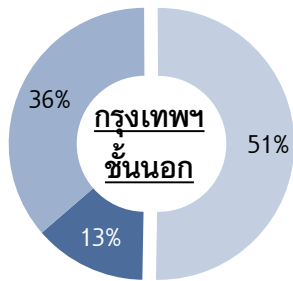
Real demand ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล : ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอกได้รับความสนใจอย่างมาก โดยเฉพาะฝั่งทิศตะวันตก และทิศใต้ เช่น บางพลัด เพชรเกษม บางแค พระราม 2 เป็นต้น

คำถาม : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ ทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจทำเลกรุงเทพฯ



ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นนอกได้รับความสนใจอย่างมาก โดยเฉพาะฝั่งทิศตะวันตก และทิศใต้ เช่น บางพลัด เพชรเกษม บางแค พระราม 2 เป็นต้น โดยส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยแนวราบเป็นหลัก ซึ่งสามารถตอบโจทย์ในด้านราคาที่ต่ำกว่าพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นใน ขณะที่ทำเลก็ยังไม่ได้อยู่ไกลจากตัวเมือง เท่ากับทำเลปริมณฑลบางพื้นที่ โดยยังมีความสะดวกสบายด้านการเดินทาง และการขยายตัวของความเป็นเมืองมากขึ้น เช่น การเปิดใช้ส่วนต่อขยายเส้นทางรถไฟฟ้า และส่วนต่อขยายทางด่วน การปรับปรุงถนนสายหลัก ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ เป็นต้น

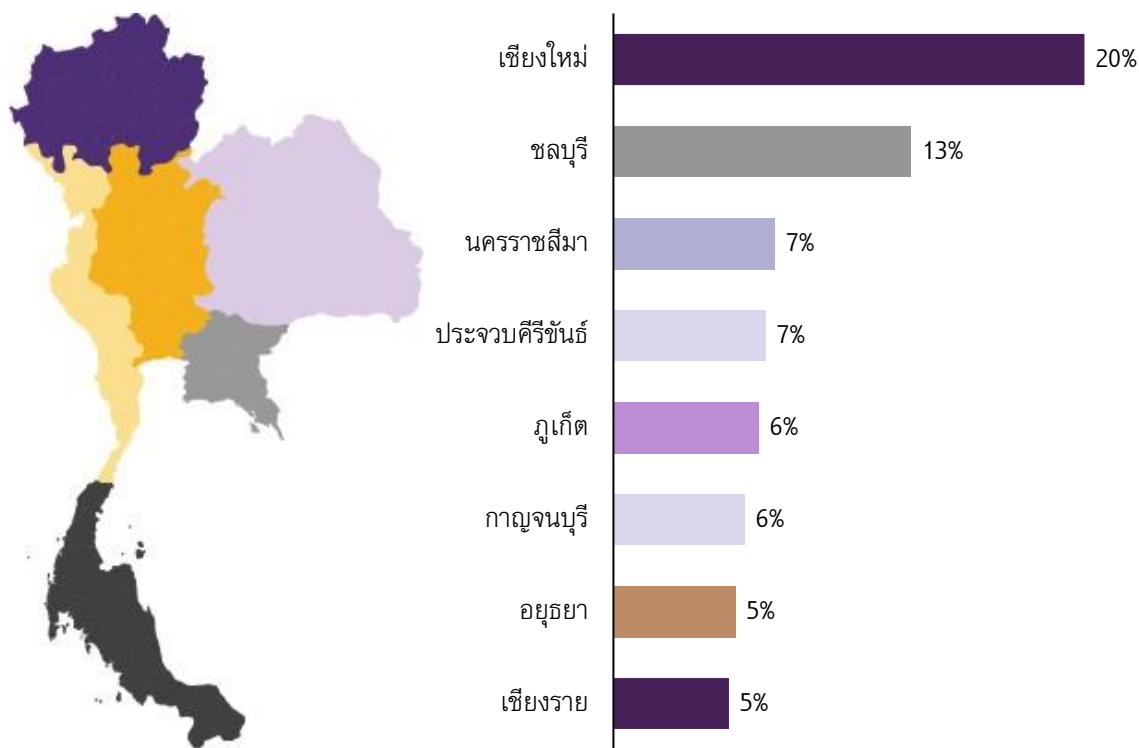


- ฝั่งทิศเหนือ : สะพานใหม่ ดอนเมือง บางเขน หลังสี่ เป็นต้น
- ฝั่งทิศตะวันออก : วัชรพล รามอินทรา กรุงเทพ-กรีฑา บางนา เป็นต้น
- ฝั่งทิศตะวันตก และทิศใต้ : บางพลัด เพชรเกษม บางแค พระราม 2 เป็นต้น

ที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด : จังหวัดหัวเมืองท่องเที่ยวสำคัญอย่างเชียงใหม่และชลบุรีได้รับความนิยม โดยสาเหตุมาจากความต้องการซื้อบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป เพื่ออยู่อาศัยยามเกษียณ

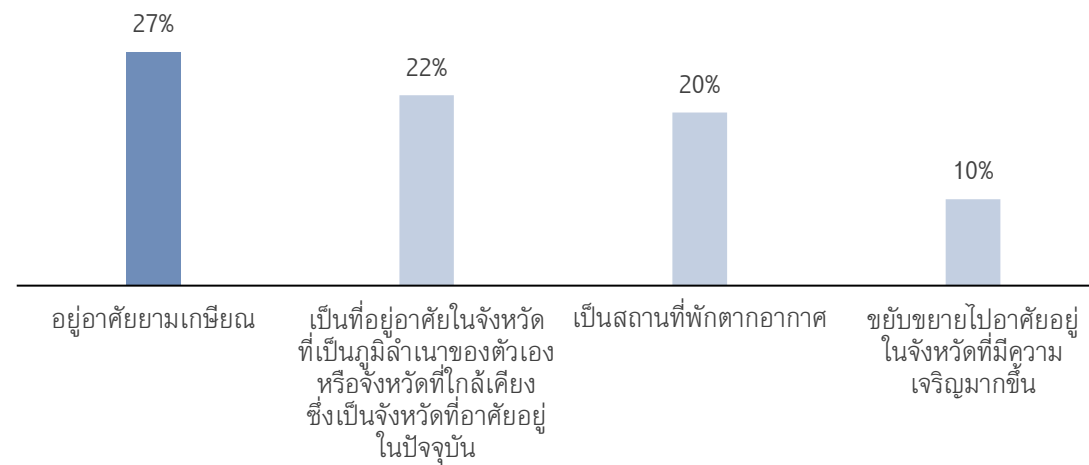
คำถาม : ท่านสนใจที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัดในจังหวัดใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัด



คำถาม : สาเหตุที่ท่านสนใจที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัด

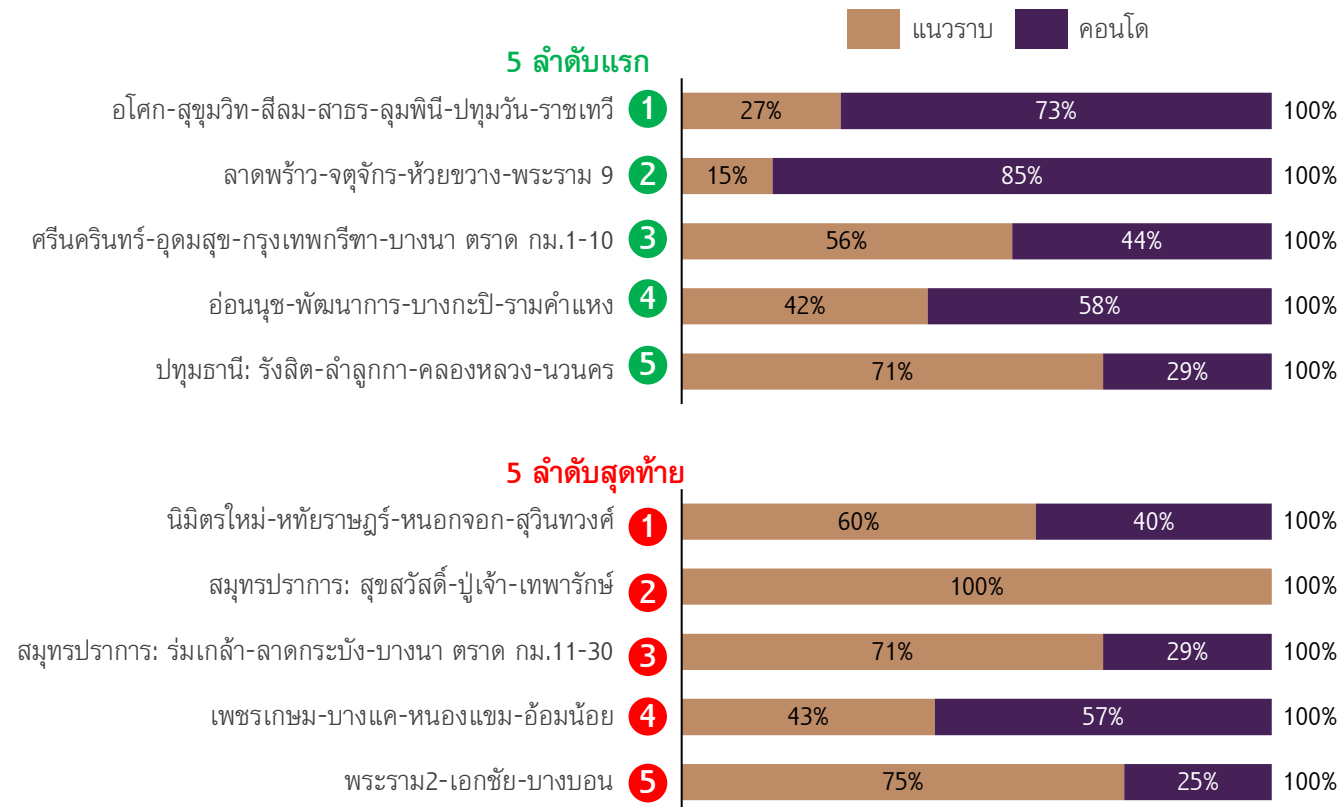


- จังหวัดหัวเมืองท่องเที่ยวสำคัญ อย่างเชียงใหม่ ชลบุรี ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) รวมถึงภูเก็ต ได้รับความนิยม โดยสาเหตุมาจากความต้องการซื้อบ้านหลังที่ 2 ขึ้นไป เพื่ออยู่อาศัยยามเกษียณ หรือเป็นสถานที่พักผ่อนอากาศ
- สำหรับกลุ่ม Real demand โดยเฉพาะจังหวัดใหญ่ อย่างนครราชสีมา ที่มีแหล่งงานและสถานศึกษาจำนวนมาก ก็ยังได้รับความสนใจเป็นลำดับต้น ๆ เช่นกัน

การเช่าที่อยู่อาศัย : ทำเลที่ผู้ที่วางแผนเช่าส่วนใหญ่ให้ความสนใจ ได้แก่ กรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง ขณะที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก ที่ค่อนข้างไกล ได้รับความสนใจค่อนข้างน้อย

คำถาม : ท่านวางแผนเช่าที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลทำเลใด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่วางแผนเช่าแทนการซื้อ

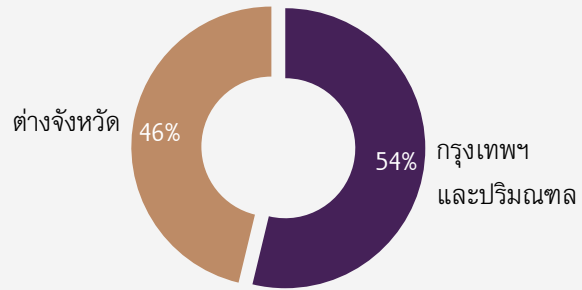


- ทำเลที่ได้รับความสนใจสูงสุด ได้แก่ ทำเล CBD กรุงเทพฯ ชั้นใน และทำเล กรุงเทพฯ ชั้นกลาง อย่างลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9 ซึ่งเป็นทำเลกลุ่มเดียวกันกับที่ได้รับความสนใจจากผู้เช่าที่อยู่อาศัย ทั้งผู้ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และผู้ลงทุน เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีความเจริญ ลิงอำนวยความสะดวกครบครัน และการเดินทางสะดวก ซึ่งสามารถดึงดูดผู้วางแผนเช่าที่อยู่อาศัยได้เป็นอย่างดีเช่นเดียวกัน
- ทำเลที่ได้รับความสนใจรองลงมา ได้แก่ กรุงเทพฯ ฝั่งตะวันออก เช่น รามคำแหง พัฒนาการ ครอบคลุมไปถึง ศรีนครินทร์ กรุงเทพ-กรีฑาและบางนา-ทรายทอง รวมถึงปทุมธานีติดด้านเหนือของกรุงเทพฯ เช่น รังสิต ลำลูกกา นวนคร ซึ่งเป็นทำเลกลุ่มเดียวกันกับที่ได้รับความสนใจจากผู้ลงทุน สะท้อนโอกาสในการลงทุนเพื่อการปล่อยเช่าในพื้นที่ดังกล่าว
- ทำเลที่ได้รับความสนใจค่อนข้างน้อย ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก ที่ค่อนข้างไกล แหล่งงานไม่หนาแน่น และบางพื้นที่ยังไม่มีรถไฟฟ้าเข้าถึง

การลงทุนที่อยู่อาศัย : ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง ที่ผู้ลงทุนส่วนใหญ่ให้ความสนใจ เป็นทำเลกลุ่มเดียวกับที่ได้รับความนิยมจากผู้อสังหาฯ สะท้อนโอกาสในการลงทุนเพื่อการปล่อยเช่าในพื้นที่ดังกล่าว

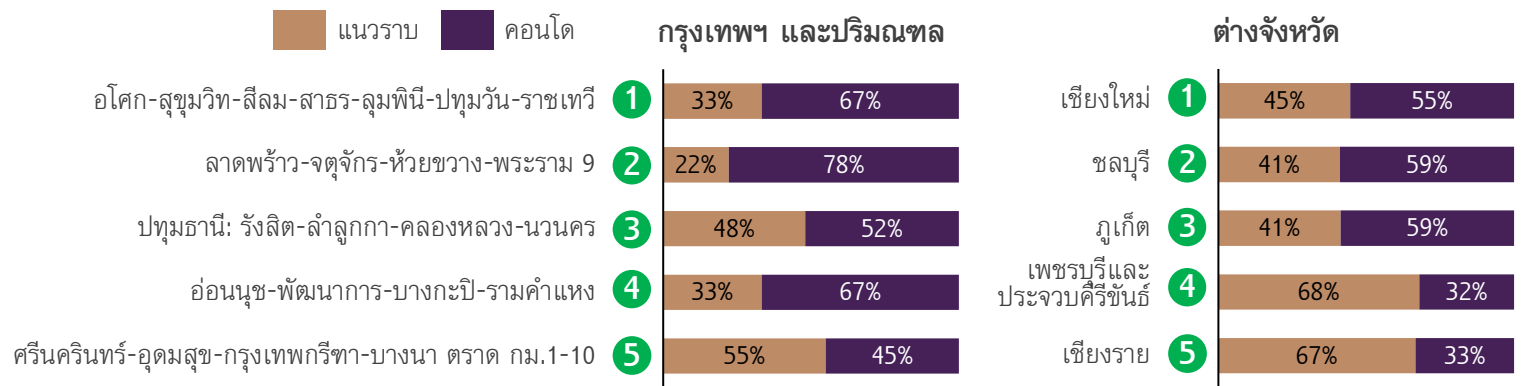
คำถาม : ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่าในทำเลใด

หน่วย : %ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



กรุงเทพฯ และปริมณฑล : ผู้ลงทุนสนใจทำเลกรุงเทพฯ ชั้นใน และชั้นกลาง

- **ทำเล CBD กรุงเทพฯ ชั้นใน** ได้รับความนิยมในการลงทุนมากที่สุด จากปัจจัยด้านค่าเช่าที่สูงกว่าในพื้นที่รอบนอก รวมถึงอัตราการปล่อยเช่าที่อยู่ในระดับสูง จากความต้องการเช่าในกลุ่มชาวไทย ชาวต่างชาติที่มีความมั่งคั่งสูง และชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในออฟฟิศย่านใจกลางเมือง นอกจากนี้ ยังมีโอกาสในการปรับขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยได้มาก แม้จะต้องใช้เงินลงทุนที่สูงกว่าในพื้นที่รอบนอกก็ตาม
- **ทำเลที่ได้รับความนิยมรองลงมา ได้แก่ กรุงเทพฯ ชั้นกลาง อย่างลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9** ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความเจริญ สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และการเดินทางสะดวก อีกทั้ง ยังเป็นที่ได้รับความนิยมในการอยู่อาศัยมากที่สุด



ทำเลที่ผู้ลงทุนส่วนใหญ่ให้ความสนใจ เป็นทำเลกลุ่มเดียวกับที่ได้รับความนิยมจากผู้อสังหาฯ สะท้อนโอกาสในการลงทุนเพื่อการปล่อยเช่าในพื้นที่ดังกล่าว โดยเฉพาะทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลาง อย่างลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9 ซึ่งมีอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าทำเลกรุงเทพฯ ชั้นใน ส่งผลให้ที่มีฐานผู้เช่าจำนวนมาก

อย่างไรก็ดี การลงทุนเพื่อการปล่อยเช่าในพื้นที่ดังกล่าวยังต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง โดยจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ควบคู่กันไป เช่น อัตราการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม การแข่งขันตลาดที่อยู่อาศัยให้เช่าในพื้นที่ดังกล่าว ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการกำหนดค่าเช่า อัตราการปล่อยเช่าได้ รวมถึงโอกาสในการปรับขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยต่อไป

ต่างจังหวัด : ผู้ลงทุนสนใจจังหวัดหัวเมืองท่องเที่ยวรองรับการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว จังหวัดที่ได้รับความนิยมล้วนเป็นจังหวัดท่องเที่ยว โดยเฉพาะในหัวเมืองท่องเที่ยวสำคัญที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติสูง ได้แก่ เชียงใหม่ ชลบุรี และภูเก็ต ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการปล่อยเช่า รองรับทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทย และชาวต่างชาติ

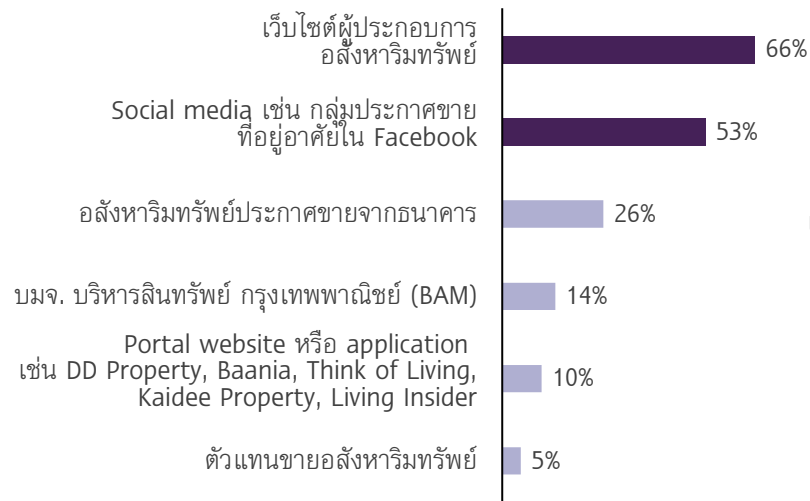
Customer journey และการผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อซื้อ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคเป็นอย่างไร?



ช่องทางออนไลน์เป็นช่องทางหลักสำหรับการค้นหาที่อยู่อาศัย และข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัย ขณะที่การทำประกันที่อยู่อาศัยยังเป็นการติดต่อสาขานาคาร หรือบริษัทประกันเป็นหลัก

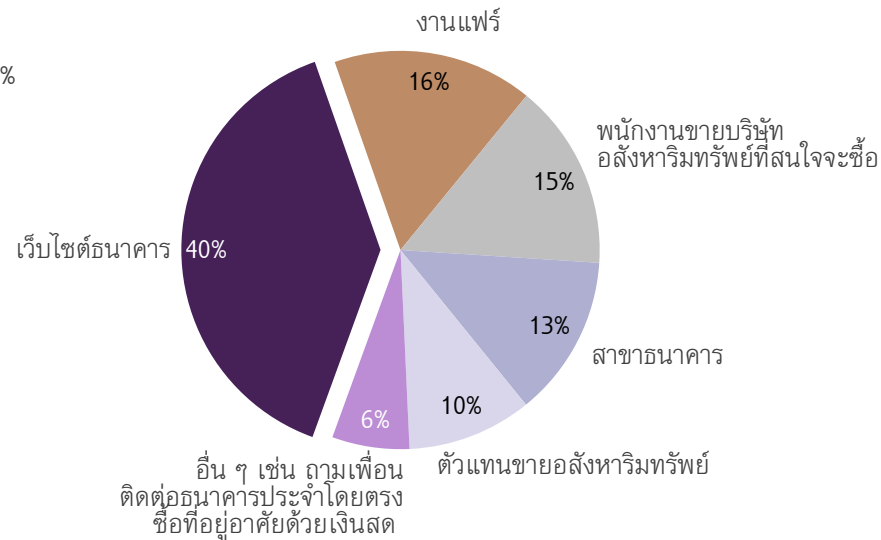
คำถาม : ท่านค้นหาที่อยู่อาศัยผ่านช่องทางใดบ้าง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



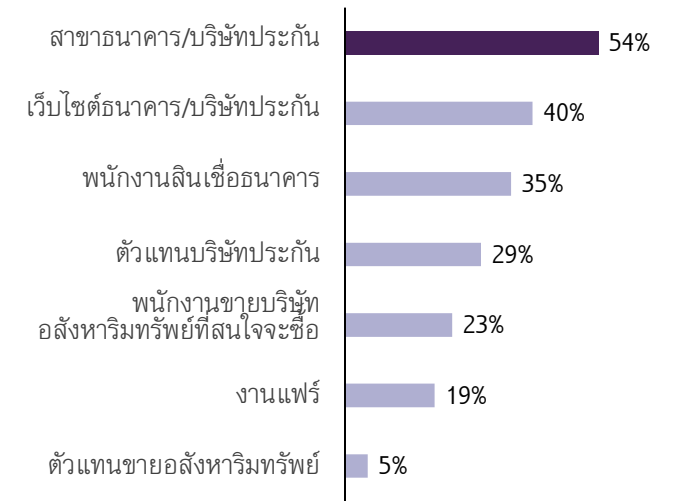
คำถาม : ท่านค้นหาข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยผ่านช่องทางใดมากที่สุด

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



คำถาม : ท่านค้นหาข้อมูลการทำประกันที่อยู่อาศัยผ่านช่องทางใดบ้าง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

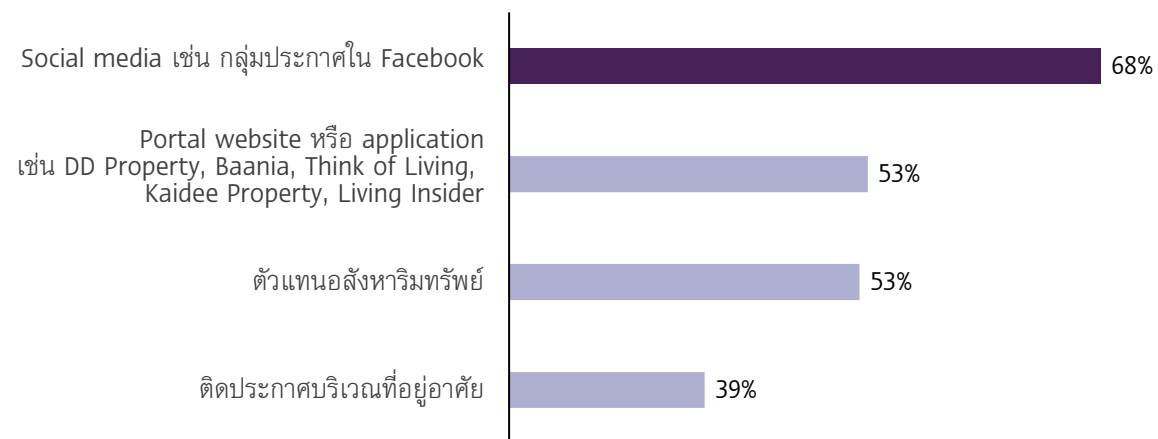


ช่องทางการค้นหาที่อยู่อาศัยมือสองที่ได้รับความสนใจมากที่สุด ได้แก่ กลุ่มประกาศขายที่อยู่อาศัยใน Social media

Social media ได้รับความนิยมในการประกาศขาย/ให้เช่าจากผู้ลงทุนที่อยู่อาศัย รวมถึงผู้ลงทุนที่อยู่อาศัยมีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการผลตอบแทน โดยบริหารจัดการผลตอบแทนแบบใดก็ได้ที่ได้ผลตอบแทนตามที่ตัวเองต้องการ

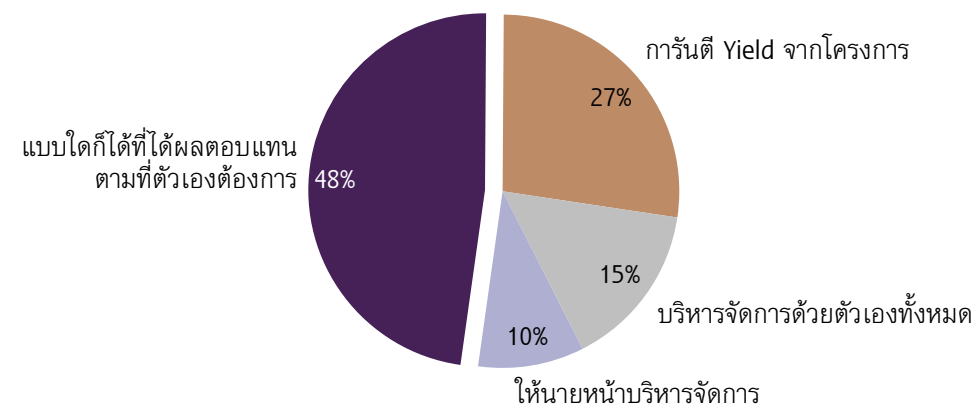
คำถาม : สำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่า ท่านมีแผนประกาศผ่านช่องทางใดบ้าง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



คำถาม : สำหรับที่อยู่อาศัยเพื่อปล่อยเช่า ท่านชอบวิธีการบริหารจัดการผลตอบแทนประเภทใดมากที่สุด

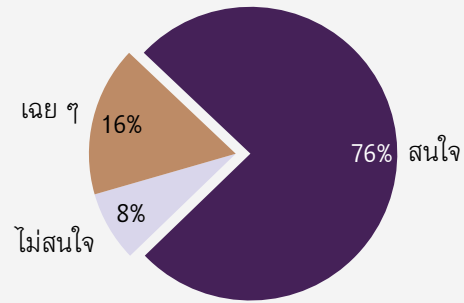
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



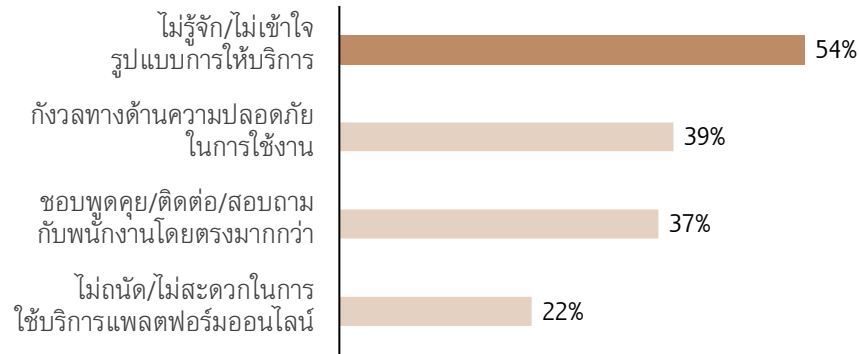
แพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีการให้บริการด้านที่อยู่อาศัยอย่างครบวงจร ได้รับความสนใจในขั้นตอนการค้นหาข้อมูลมากที่สุด รองลงมาเป็นขั้นตอนหลังการซื้อที่อยู่อาศัย เช่น การปล่อยเช่า การตรวจรับ การทำประกันที่อยู่อาศัย

คำถาม : ท่านสนใจใช้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์ ที่มีการให้บริการด้านที่อยู่อาศัยอย่างครบวงจร หรือไม่

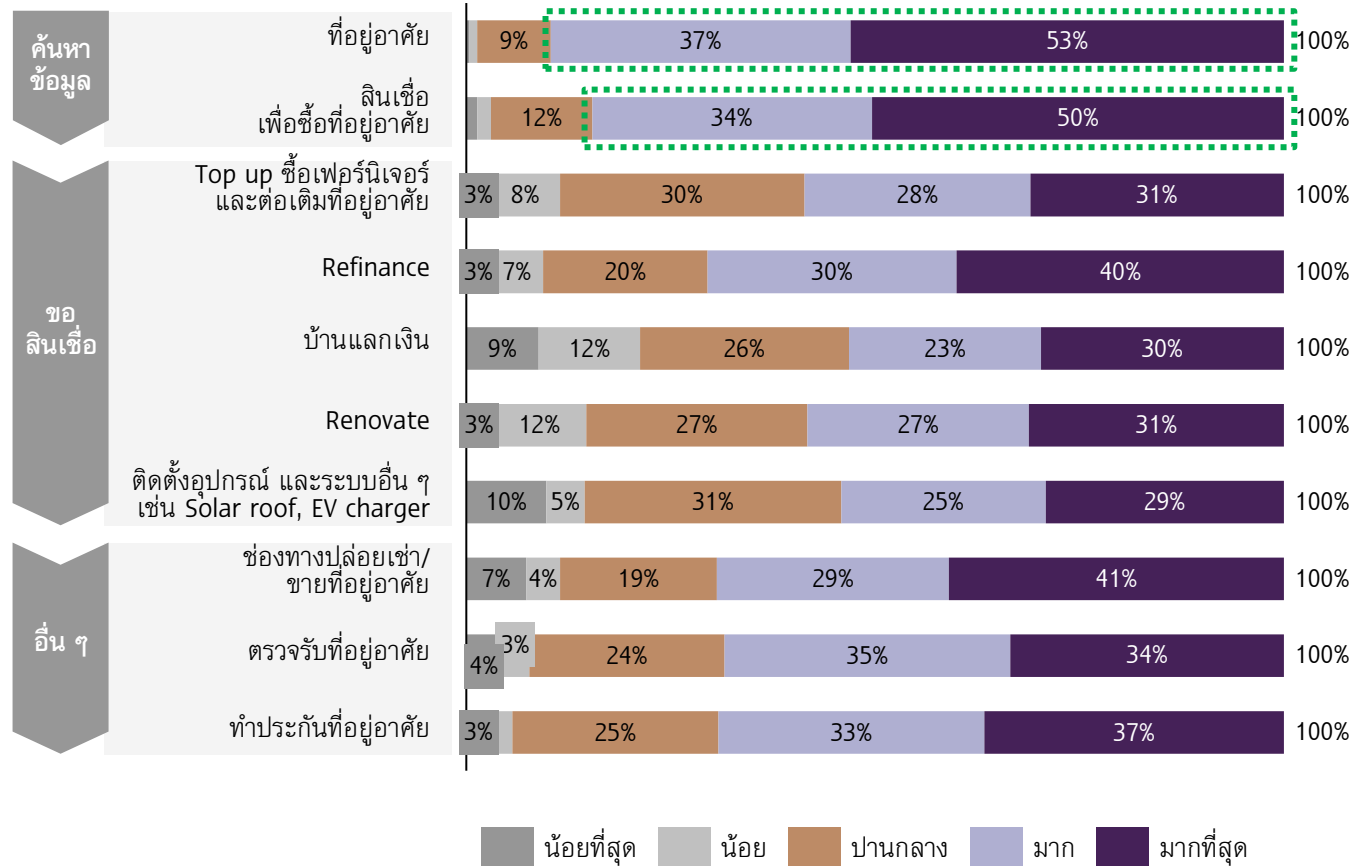
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย



ผู้ตอบแบบสอบถามที่เฉย ๆ /ไม่สนใจใช้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์



ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจใช้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์

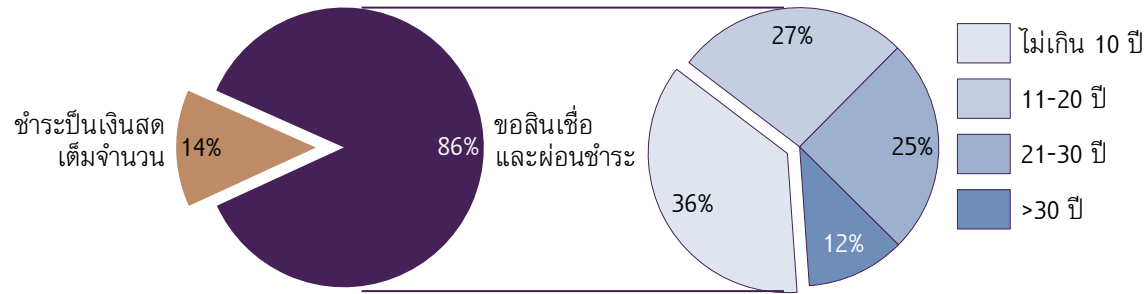


กลุ่ม Real demand และผู้ลงทุน มีความต้องการและข้อจำกัดในการขอสินเชื่อที่แตกต่างกัน

ผู้มีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย

คำถาม : ท่านวางแผนจะชำระค่าที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออย่างไร

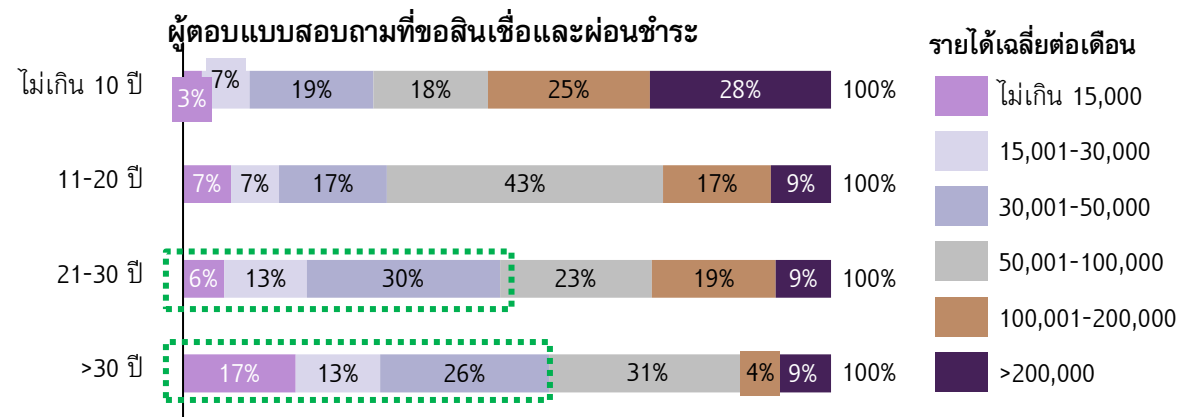
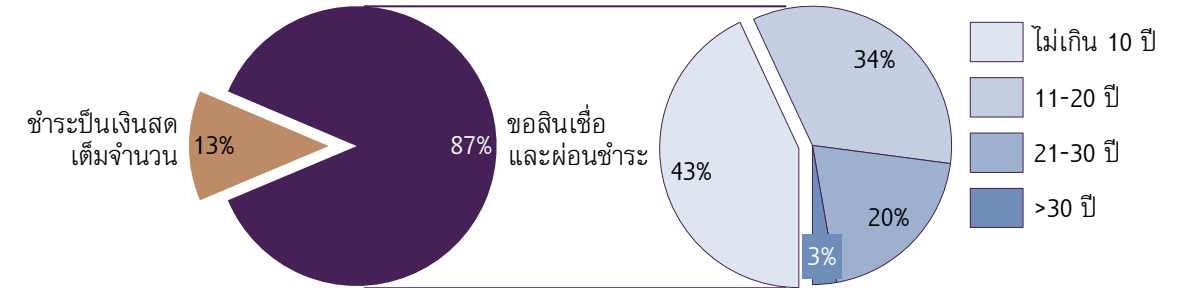
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีแผนจะซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย



ผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน

คำถาม : ท่านวางแผนจะชำระค่าที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออย่างไร

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน



กลุ่ม Real demand และผู้ลงทุน มีความต้องการและข้อจำกัดในการขอสินเชื่อที่แตกต่างกัน

- กลุ่มผู้ลงทุนสนใจการผ่อนระยะสั้นไม่เกิน 10 ปี มากกว่ากลุ่ม Real demand
- ความต้องการสินเชื่อจากกลุ่ม Real demand ที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ยังเป็นการผ่อนระยะยาว โดยผู้ที่ขอสินเชื่อและผ่อนชำระนานกว่า 30 ปี มีสัดส่วนกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือนถึง 56%



Part 4

นัยต่อผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย และการปรับกลยุทธ์

นัยต่อผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย



แรงหนุนตลาดที่อยู่อาศัยปี 2023 ส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป โดยจากความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นในทำเลที่สะดวก และมีพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวางมากขึ้น จะหนุนให้ความต้องการที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางขึ้นไป ทั้งคอนโดและแนวราบให้ขยายตัว สอดคล้องกับการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางขึ้นไป ที่จะขยายตัวในปีนี้อย่างไรก็ดี ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า จะมีความต้องการซื้อจากกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมาเป็นสัดส่วนมากขึ้น ไปตามเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป หนุนตลาดที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา ทั้งนี้ผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมายังให้ความสำคัญกับราคาเป็นสำคัญ ส่งผลให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยกลุ่มนี้ยังเผชิญความท้าทายในการปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัย ท่ามกลางต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ยังอยู่ในระดับสูง จากราคาที่ดิน ราคาวัสดุก่อสร้าง และค่าจ้างแรงงาน



ปัจจัยด้านทำเลที่มีความใกล้เคียงเริ่มกลับมามีความสำคัญมากกว่าพื้นที่ใช้สอย จากที่ผู้คนกลับมาใช้ชีวิตอย่างปกติหลังการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั้งการทำงานที่ออฟฟิศ และการเดินทางไปยังสถานที่ต่าง ๆ สะท้อนโอกาสของตลาดคอนโด และทาวน์เฮาส์ที่จะสามารถตอบโจทย์ด้านทำเลในพื้นที่ใกล้เคียงมากขึ้น โดยทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลาง อย่างลาดพร้าว จตุจักร ห้วยขวาง พระราม 9 รวมถึงทำเลกรุงเทพฯ ชั้นใน อย่างอโศก สุขุมวิท สีลม สาทร ลุมพินี ปทุมวัน ราชเทวี ได้รับความสนใจ อีกทั้ง ทำเลดังกล่าวยังเป็นทำเลกลุ่มเดียวกับที่ได้รับความนิยมจากผู้ลงทุน และผู้วางแผนเช่า อย่างไรก็ดี การพัฒนาที่อยู่อาศัยในทำเลที่มีความใกล้เคียงยังเผชิญความท้าทาย โดยเฉพาะข้อจำกัดด้านการหาที่ดินผืนใหญ่ได้ยากขึ้น และต้นทุนราคาที่ดินอยู่ในระดับสูง ท่ามกลางภาวะ Oversupply ในบางพื้นที่ ส่งผลให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยในทำเลที่มีความใกล้เคียงต้องให้ความสำคัญกับ Segment ที่อยู่อาศัยที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่ และผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมาย ในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ มีการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนการพัฒนาโครงการเพื่อรักษาอัตรากำไร

นัยต่อผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย



ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองปี 2023 ยังมีโอกาสขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2022 ที่ขยายตัวได้มาก โดยราคาถูกกว่าที่อยู่อาศัยใหม่ที่ปรับตัวสูงขึ้นไปตามต้นทุนต่าง ๆ เป็นปัจจัยหลักที่ดึงดูดการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง สอดคล้องกับส่วนต่างของราคาโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือหนึ่งที่ยังสูงกว่าราคาโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองค่อนข้างมากในปีที่ผ่านมา สะท้อนว่าที่อยู่อาศัยมือสองยังมีข้อได้เปรียบด้านราคา นอกจากนี้ การได้ทำเลที่ต้องการ ก็เป็นปัจจัยที่ดึงดูดการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง โดยการพัฒนาโครงการใหม่ยังเผชิญข้อจำกัดในการหาที่ดินผืนใหญ่ในทำเลที่เหมาะสมยากขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะทำเลในเมือง ทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง หรือใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกอย่างห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ร้านอาหาร ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองยังเป็นตัวเลือกที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสนใจต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา และกดดันให้การเปิดโครงการใหม่ในปี 2023 ยังต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง



คอนโดราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทได้รับความนิยมในการซื้อเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่า เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่มากนัก และมีแนวโน้มได้รับความสนใจจากผู้เช่า เนื่องจากสามารถกำหนดค่าเช่าให้ไม่สูงมากนัก เพื่อจะสามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายผู้เช่าที่มีรายได้ระดับปานกลางลงมา ที่งบประมาณไม่พอสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัย สอดคล้องกับภาพตลาดเช่าที่อยู่อาศัย ที่พบว่าคอนโดได้รับความนิยมในการเช่ามากที่สุด ที่ค่าเช่าไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในทำเลที่เป็นแหล่งงาน และสถานศึกษาขนาดใหญ่ สะท้อนโอกาสของคอนโดระดับราคาปานกลางลงมาไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่มักได้รับความนิยมในการซื้อเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่ามากกว่ากลุ่มอื่น ๆ ทั้งนี้การประกาศยกเลิกมาตรการผ่อนคลายน LTV ที่มีผลตั้งแต่ต้นปี 2023 ซึ่งกำหนดให้ผู้ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไปต้องวางเงินดาวน์ 10-30% อาจส่งผลให้ผู้ลงทุนชะลอซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร/ปล่อยเช่าในปี 2023 ส่งผลให้การเปิดโครงการคอนโดใหม่ราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่เจาะกลุ่มผู้ลงทุนเป็นหลักยังต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง โดยเฉพาะทำเลที่มีการแข่งขันสูง การเปิดโครงการใหม่จำนวนมาก อัตราการขายได้ต่ำ หรือมีหน่วยเหลือขายสะสมจำนวนมาก

นัยต่อผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย



ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทายในปี 2023 มีผลให้เกิดการเลื่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป ทั้งกลุ่ม Real demand และผู้ลงทุน ทั้งค่าครองชีพ และภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม การต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอน และลดค่าธรรมเนียมอสังหาริมทรัพย์ โดยลดค่าธรรมเนียมโอนอสังหาริมทรัพย์จาก 2% เหลือ 1% และลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์จาก 1% เหลือ 0.01% มีส่วนช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งกลุ่ม Real demand และผู้ลงทุนในปี 2023 ทั้งนี้ภาครัฐอาจพิจารณามาตรการสนับสนุนเพิ่มเติม ทั้งการต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอน และลดค่าธรรมเนียมอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการต่ออายุมาตรการลดภาษีที่ดินไปถึงปี 2024 เพื่อกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงที่กำลังซื้อฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป



ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องเข้าใจ Customer journey ของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในขั้นตอนต่าง ๆ เพื่อนำมาสู่การเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และการให้บริการได้อย่างครบวงจร เช่น การค้นหาที่อยู่อาศัย ที่ต้องให้ความสำคัญกับการนำเสนอที่อยู่อาศัยผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะเว็บไซต์ ซึ่งเป็นช่องทางหลักที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยนิยมค้นหาที่อยู่อาศัย การร่วมมือกับสถาบันการเงินนำเสนอสินเชื่อที่ตอบโจทย์ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มต่างๆ ทั้งกลุ่ม Real demand และผู้ลงทุน ที่มีความต้องการและข้อจำกัดในการขอสินเชื่อที่แตกต่างกัน ไปจนถึงขั้นตอนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงทุนที่อาจนำเสนอการบริหารจัดการการลงทุนที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้ลงทุนที่มีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการผลตอบแทน



เมกะเทรนด์ เช่น Pet humanization, การประหยัดพลังงาน, ESG มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยปรับกลยุทธ์หันมาพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เจาะกลุ่มเป้าหมายอย่างเฉพาะเจาะจง อย่างโครงการที่ตอบโจทย์ด้านการเลี้ยงสัตว์ นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์การประหยัดพลังงาน เช่น ติดตั้ง Solar roof, EV charger จะเป็นการสร้างจุดขายที่ช่วยให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน อีกทั้ง การให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG ตั้งแต่ขั้นตอนการก่อสร้างไปจนถึงการอยู่อาศัย โดยลดการก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบ จะเป็นการสร้างความแข็งแกร่งด้านภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยอีกด้วย

การปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย



บริหารจัดการต้นทุนการพัฒนาโครงการ เพื่อรักษาอัตรากำไร

ต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ยังอยู่ในระดับสูงในปี 2023 จากราคาที่ดิน ราคาวัสดุก่อสร้าง และค่าจ้างแรงงาน เป็นแรงกดดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยต้องให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุน เพื่อรักษาอัตรากำไร ทั้งการสร้างความร่วมมือกับผู้รับเหมาก่อสร้าง ในการจัดหาวัสดุ ก่อสร้าง และแรงงาน รวมถึงการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างมาใช้ เพื่อช่วยลดการเกิดวัสดุก่อสร้างเหลือใช้ ช่วยลดขั้นตอนการก่อสร้าง และลดการใช้กำลังแรงงาน ซึ่งจะช่วยให้การพัฒนาโครงการมีประสิทธิภาพ และลดต้นทุนได้มากขึ้น



เปิดโครงการใหม่อย่างระมัดระวัง เพื่อหลีกเลี่ยงภาวะ Oversupply

แม้ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2023 จะได้แรงหนุนจากความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไปมากขึ้น แต่ความท้าทายต่าง ๆ ทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจ การแข่งขันจากตลาดที่อยู่อาศัยมือสอง รวมถึงการประกาศยกเลิกมาตรการผ่อนคลายนโยบาย LTV ที่มีผลตั้งแต่ต้นปี 2023 ยังเป็นแรงกดดันต่อกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัย และส่งผลให้การพัฒนาโครงการใหม่ของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง เพื่อหลีกเลี่ยงภาวะ Oversupply



เข้าใจ Customer journey ของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องเข้าใจ Customer journey ของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่การค้นหาที่อยู่อาศัย การขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยไปจนถึงขั้นตอนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงทุน การตรวจรับที่อยู่อาศัย การทำประกันที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยทั้งหมด Real demand และผู้ลงทุนที่มีความแตกต่างกัน เพื่อนำมาสู่การเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และการให้บริการได้อย่างครบวงจร



ให้ความสำคัญกับเทรนด์ ESG ตั้งแต่การก่อสร้าง ไปจนถึงการอยู่อาศัย

- **การก่อสร้าง** : ร่วมมือกับผู้รับเหมาก่อสร้าง ใช้วัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้เทคโนโลยีก่อสร้างเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบ เช่น Building Information Modeling (BIM) เทคโนโลยีก่อสร้างสำเร็จรูป (Precast, Prefabrication, Modular) อุปกรณ์และเครื่องจักรที่ลดการก่อมลภาวะ
- **การอยู่อาศัย** : พัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์การประหยัดพลังงาน เช่น การออกแบบที่พึ่งพาธรรมชาติ การติดตั้ง Solar roof, EV charger และระบบ Smart home

SCB EIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

WEBSITE

www.scbeic.com

up-to-date with email notification

LINE OFFICIAL ACCOUNT

Find us at : [@scbeic](https://www.facebook.com/scbeic)

CONTACT US

E-mail: eic@scb.co.th

SCB  EIC