



ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลทั้งปี' 59 หดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ... ไค้สูงสุดท้ายของปี ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์เปิดขายโครงการแนวราบ

CURRENT ISSUE

ปีที่ 22 ฉบับที่ 2789

วันที่ 4 พฤศจิกายน 2559

### ▶ ประเด็นสำคัญ

- มาตรการภาครัฐได้ดูดซับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยไปแล้วส่วนหนึ่ง ท่ามกลางกำลังซื้อของตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวไทยที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เต็มที่ ประกอบกับกลุ่มทุนรายใหญ่เข้ามาช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง โดยในไค้สูงสุดท้ายของปี 2559 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียม แล้วให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการแนวราบ รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ปรับสัดส่วนการลงทุน โดยชะลอเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางถึงล่าง แล้วหันมาเจาะตลาดผู้ที่มีกำลังซื้อ
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลปี 2559 น่าจะมีจำนวน 93,000 หน่วย หดตัวร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปี 2558 โดยนับว่าเป็นการหดตัวอย่างต่อเนื่องสามปีติดต่อกัน
- สำหรับแนวโน้มปี 2560 การซื้อขายที่อยู่อาศัยน่าจะกลับมาฟื้นตัวได้ โดยมีแรงหนุนจากอัตราดอกเบี้ยที่ยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ รวมถึงกำลังซื้อที่อาจกลับมาฟื้นตัว โดยสถานการณ์ดังกล่าว น่าจะส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างลดลง และเกิดการปรับตัวสู่สมดุลระหว่างจำนวนและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะมีความเชื่อมั่น ส่งผลให้การเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ปี 2560 กลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบสามปีได้

จากการที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เร่งทำการตลาดกระตุ้นการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยให้ทันระยะเวลามาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์และจดทะเบียนการจำนอง ที่สิ้นสุดในช่วงปลายเดือนเมษายน 2559 ที่ผ่านมา ส่งผลให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยฟื้นตัวในระยะสั้น โดยจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑลในส่วนของการซื้อจากผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเดือนมกราคม-เมษายน 2559 รวม 55,756 หน่วย เติบโตร้อยละ 113 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558 ซึ่งเป็นผลมาจากการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในไค้สูงสุดท้ายของมาตรการในเดือนเมษายน 2559 ที่เติบโตถึงร้อยละ 285 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558

อย่างไรก็ตาม จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑลในส่วนของการซื้อจากผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่สิ้นสุดมาตรการ หรือในเดือนพฤษภาคม-สิงหาคม 2559 รวม 24,086 หน่วย หดตัวร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558<sup>1</sup> จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่หดตัว

<sup>1</sup> จากการรวบรวมและประมวลผลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตั้งแต่สิ้นสุดมาตรการ สะท้อนถึงผลของมาตรการได้ดูดซับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยไปแล้วส่วนหนึ่ง และส่งผลให้ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยชะลอลงตัวหลังสิ้นสุดมาตรการ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในส่วนของการซื้อจากผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งปี 2559 น่าจะอยู่ที่ 119,000-120,000 หน่วย เติบโตร้อยละ 2-3 เมื่อเทียบกับปี 2558 โดยมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์และจดทะเบียนการจำนอง ที่สิ้นสุดในช่วงปลายเดือนเมษายน 2559 เป็นแรงหนุนให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั้งปี 2559 เติบโตได้เล็กน้อย

### คาดที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลปี' 59 หดตัวร้อยละ 14 โค้งสุดท้ายของปี ผู้ประกอบการรายใหญ่ปรับสัดส่วนการลงทุน เจาะตลาดผู้มีกำลังซื้อ

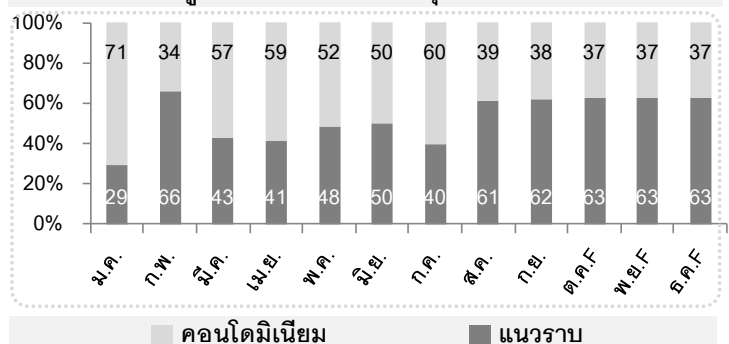
- ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการแนวราบ คาดที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลปี' 59 หดตัวร้อยละ 14 โดยหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่สาม

ในระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่เปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ครอบคลุมทุกเซ็กเมนต์ในหลายทำเล เพื่อเข้าถึงผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในวงกว้าง ประกอบกับยังมีกลุ่มทุนรายใหญ่ที่เข้ามาช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัย โดยการแข่งขันพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอย่างกระจุกตัวในบางทำเล โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พื้นที่รอบนอกกรุงเทพฯและปริมณฑล ที่ยังมีข้อจำกัดด้านการเดินทางสู่ใจกลางเมือง ส่งผลให้เกิดความไม่สมดุลระหว่างจำนวนที่อยู่อาศัย และความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่ดังกล่าว

นอกจากนี้ สถาบันการเงินระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากหนี้สินครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง ท่ามกลางกำลังซื้อของตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวไทยที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เต็มที่ ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง ส่งผลให้บรรยากาศการขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ปี 2559 ไม่คึกคัก สอดคล้องกับสถานการณ์ยอดพีรเชลล์ที่อยู่อาศัยของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในช่วงสามไตรมาสแรกของปี 2559 ที่ส่วนใหญ่ยังคงต่ำกว่าเป้าหมาย นับเป็นความท้าทายที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องเร่งปรับกลยุทธ์ในช่วงเวลาที่เหลือของปี 2559

โดยในโค้งสุดท้ายของปี 2559 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปรับแผนการขายที่อยู่อาศัย ด้วยการชะลอเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมแล้วให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการแนวราบ ส่งผลให้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 สัดส่วนจำนวนคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ น่าจะมีแนวโน้มลดลง โดยโครงการแนวราบส่วนใหญ่เป็นตลาดซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง ที่มีมูลค่าเฉลี่ยต่อหน่วยสูงกว่า

สัดส่วนจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2559



ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 สัดส่วนจำนวนคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ น่าจะมีแนวโน้มลดลง โดยผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเปิดขายที่อยู่อาศัยแนวราบ

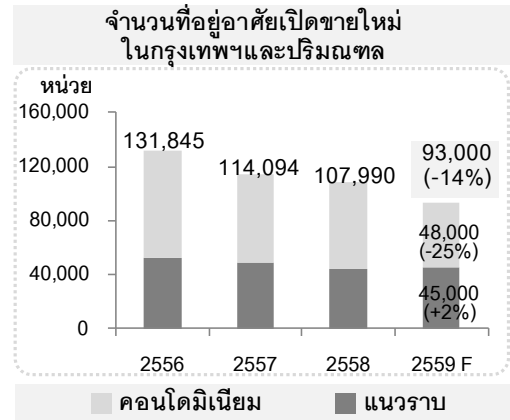
ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)  
คาดการณ์โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

โครงการคอนโดมิเนียม รวมถึงมีจำนวนหน่วยต่ำกว่าโครงการคอนโดมิเนียม จึงสามารถปิดการขายได้ในระยะเวลาไม่นาน ประกอบกับโครงการแนวราบสามารถแบ่งการพัฒนาและขายเป็นเฟส ซึ่งเผชิญแรงกดดันในการขายน้อยกว่าโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องพัฒนาและขายทั้งโครงการ

ผลจากการที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง ประกอบกับในโค้งสุดท้ายของปี 2559 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปรับแผนการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัย โดยชะลอเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียม แล้วให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการแนวราบ ซึ่งมีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยต่ำกว่าโครงการคอนโดมิเนียม ส่งผลให้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลปี 2559 น่าจะมีจำนวน 93,000 หน่วย หดตัวร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปี 2558 โดยเป็นการหดตัวอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่สาม ทั้งนี้ จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงการปรับกลยุทธ์การขายที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อรักษาระดับจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างไม่ให้สะสมสูงเกินไปในภาวะความต้องการที่อยู่อาศัยชะลอตัว

- ไค้สูงสุดท้ายปี' 59 ผู้ประกอบการรายใหญ่ใช้ข้อได้เปรียบที่มีอยู่ ปรับสัดส่วนการลงทุนโครงการที่อยู่อาศัย เจาะตลาดผู้ที่มีกำลังซื้อ

ความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงที่เหลือของปี 2559 ที่ชะลอตัว ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์กำหนดกลยุทธ์การเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในโค้งสุดท้ายของปี 2559 อย่างระมัดระวัง โดยผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหลากหลายเซ็กเมนต์ มีข้อได้เปรียบในการปรับสัดส่วนการลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยได้อย่างสอดคล้องกับสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเลือกชะลอเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางถึงล่าง แล้วหันมาเจาะตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่มีกำลังซื้อ ทั้งเพื่ออยู่อาศัยจริง และเพื่อการลงทุน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีโอกาสถูกปฏิเสธสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับต่ำ รวมถึงมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับต่ำอีกด้วย โดยมุ่งเน้นเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยระดับบนในพื้นที่ใจกลางกรุงเทพฯ ทั้งแนวราบและคอนโดมิเนียม ซึ่งน่าจะส่งผลต่อเนื่องให้ราคาเฉลี่ยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลในโค้งสุดท้ายของปี 2559 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)  
คาดการณ์โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย



ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 ราคาเฉลี่ยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากผู้ประกอบการชะลอเปิดขายที่อยู่อาศัยระดับกลางถึงล่าง แล้วมุ่งเน้นเปิดขายที่อยู่อาศัยระดับบน

ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)  
รวบรวมโดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ก็ยังเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงจากผู้เล่นที่หลากหลาย ทั้งกลุ่มทุนรายใหญ่ที่เข้ามาช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัย รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายกลางและเล็ก

ผู้ประกอบการ	กลยุทธ์เจาะตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน
ผู้ประกอบการรายใหญ่	กำหนดให้ที่อยู่อาศัยระดับบนเป็นเซ็กเมนต์ที่ผลักดันให้ผลประกอบการของบริษัทปี 2559 เป็นไปตามเป้าหมาย โดยมีข้อได้เปรียบด้านการมีแบรนด์น่าเชื่อถือ และสร้างความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ให้บริการด้านการแพทย์ ผู้ให้บริการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัย ผู้พัฒนาเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวก เป็นต้น
กลุ่มทุนรายใหญ่ที่เข้ามาช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัย	ใช้ความเชี่ยวชาญจากการประกอบธุรกิจอื่นๆ ต่อยอดมาสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการในตลาด ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาโครงการรูปแบบ Mixed-use Project ที่ประกอบด้วยที่อยู่อาศัย และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์การค้า เป็นต้น
ผู้ประกอบการรายกลางและเล็ก	ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่มีที่ดินทำเลใจกลางเมืองอยู่แล้ว พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีจำนวนหน่วยไม่สูงมากนัก โดยใช้ข้อได้เปรียบด้านต้นทุนราคาที่ดินที่ต่ำกว่าคู่แข่ง นำเสนอโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ในราคาที่คุ้มค่าและเป็นโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness)

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

- ผู้ประกอบการระบายโครงการที่อยู่อาศัยในช่วงเวลาที่เหลือของปี' 59 โดยนำที่อยู่อาศัยคงค้างมาทำการตลาดใหม่ ควบคู่การร่วมมือกับสถาบันการเงินนำเสนอโปรโมชั่นดอกเบี้ย

แม้ช่วงเวลาที่เหลือของปี 2559 จะยังมีมาตรการภาครัฐที่ยังคงเหลือ อย่างการกระตุ้นผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ให้ซื้อและโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2559 เพื่อนำวงเงินมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา รวมถึงการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 1.5 ล้านบาทภายใต้โครงการบ้านประชารัฐ ที่เป็นปัจจัยหนุนตลาดที่อยู่อาศัย แต่ภาวะหนี้สินครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เป็นความท้าทายของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในการเร่งระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การนำโครงการที่อยู่อาศัยคงค้างกลับมาทำการตลาดใหม่ ควบคู่การร่วมมือกับสถาบันการเงินนำเสนอโปรโมชั่นด้านอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ น่าจะช่วยระบายโครงการที่อยู่อาศัยคงค้างในช่วงเวลาที่เหลือของปี 2559 ได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจเร่งระบายที่อยู่อาศัยคงค้างด้วยการขายยกมัดให้กับนักลงทุนที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้เช่าต่อหรือเก็งกำไร โดยภาวะอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลดลง รวมถึงอัตราผลตอบแทนจากการให้เช่าหรือขายที่อยู่อาศัย ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก น่าจะยังคงดึงดูดให้นักลงทุนโยกย้ายเงินลงทุนจากการฝากธนาคาร มาลงทุนซื้อที่อยู่อาศัย

## จับตาปี '60 จำนวนที่อยู่อาศัยและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยปรับตัวสู่สมดุล การเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อาจกลับมาขายตัวได้

สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2560 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า กิจกรรมการลงทุนและการซื้อขายที่อยู่อาศัยน่าจะกลับมาฟื้นตัวได้ โดยผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะทยอยกลับมาลงทุนเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ออกสู่ตลาด และให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมการตลาดอย่างเข้มข้น โดยมีแรงหนุนจากอัตราดอกเบี้ยที่ยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ รวมถึงหากการลงทุนภาคเอกชนขายตัว น่าจะก่อให้เกิดการจ้างงาน และกำลังซื้ออาจกลับมาฟื้นตัวได้ โดยสถานการณ์ดังกล่าว น่าจะส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างลดลง และเกิดการปรับตัวสู่สมดุลระหว่างจำนวนที่อยู่อาศัยและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะมีความเชื่อมั่นในการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ และอาจส่งผลให้การเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ปี 2560 กลับมาขายตัวเป็นครั้งแรกในรอบสามปีได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจขยายตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวต่างชาติ ทั้งกลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และกลุ่มซื้อเพื่อการลงทุน เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวไทยควบคู่กันไป โดยการร่วมทุนเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการชาวต่างชาติ อย่างผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง ผู้ค้าอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงสถาบันการเงิน น่าจะช่วยหนุนให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยกระดับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้มีคุณภาพ รวมถึงยังอาศัยความน่าเชื่อถือ และช่องทางการทำการตลาดของพันธมิตรผู้ประกอบการชาวต่างชาติ เจาะตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวต่างชาติได้มากขึ้น

ทั้งนี้ การรุกตลาดที่อยู่อาศัยระดับบนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ กลุ่มทุนรายใหญ่ รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายกลางและเล็ก น่าจะส่งผลต่อเนื่องให้การแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยระดับบนในปี 2560 เป็นไปอย่างรุนแรง ในขณะเดียวกัน ราคาโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ทั้งแนวราบและคอนโดมิเนียม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ใจกลางเมืองกรุงเทพฯ น่าจะยังปรับตัวสูงขึ้น โดยแรงผลักดันของราคาที่อยู่อาศัยระดับบนที่เพิ่มขึ้น ส่วนสำคัญน่าจะมาจากต้นทุนราคาที่ดินทำเลใจกลางเมืองที่ปรับตัวสูงขึ้น แม้การบังคับใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. ... ที่มีผลให้เกิดภาระค่าใช้จ่ายด้านภาษีเพิ่มขึ้นสำหรับผู้ถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่มีมูลค่าสูง และส่งผลต่อเนื่องให้เกิดการหมุนเวียนซื้อขายที่ดินทำเลใจกลางเมืองในปี 2560 มากขึ้น แต่ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะยังแข่งขันช่วงชิงซื้อที่ดินทำเลใจกลางเมือง เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ส่งผลให้ราคาที่ดินทำเลใจกลางเมืองยังปรับตัวสูงขึ้น ดังนั้น การบริหารต้นทุนราคาที่ดินจึงเป็นหนึ่งในความท้าทายในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับบนในปี 2560

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย  
开泰研究中心 KASIKORN RESEARCH CENTER



### Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสี่ยงเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้ซื้อหรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น

บริการทุกระดับประทับใจ