



**ผลโพลล์ชี้ คนกรุงเทพฯ ยังต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่มีข้อจำกัดด้าน
ความสามารถในการซื้อ ... คาดจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้กลุ่มแนวราบ ใน
กรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังทรงตัว**

CURRENT ISSUE

ปีที่ 23 ฉบับที่ 2839

วันที่ 11 เมษายน 2560

▶ **ประเด็นสำคัญ**

- **ศูนย์วิจัยกสิกรไทย** สัมภาษณ์พฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ เพื่อสะท้อนถึงแนวโน้มความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย โดยผลสำรวจพบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 51 ยังไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย และส่วนใหญ่ร้อยละ 76 มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ ซึ่งสะท้อนว่ายังมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างยากขึ้น ยังเป็นข้อจำกัดความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย
- นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มตัวอย่างอีกร้อยละ 15 ที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ เพื่อเก็งกำไรและปล่อยเช่า โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 68 เลือกซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลชานเมืองกรุงเทพฯ ที่อาจส่งผลให้มีที่อยู่อาศัยปล่อยเช่าออกสู่ตลาดมากขึ้น และเจ้าของที่อยู่อาศัยอาจเผชิญความท้าทายในการขึ้นค่าเช่าและหาผู้เช่า
- **ศูนย์วิจัยกสิกรไทย** มองว่า จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ในกลุ่มแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล น่าจะยังคงทรงตัว เนื่องจากเป็นตลาดกลุ่มซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง สอดคล้องกับภาพที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หันมารุกขายโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2560

จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงภาวะชะลอตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในระยะที่ผ่านมา ทั้งนี้ ตลาดที่อยู่อาศัยยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปี 2560 แม้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างเข้มข้น

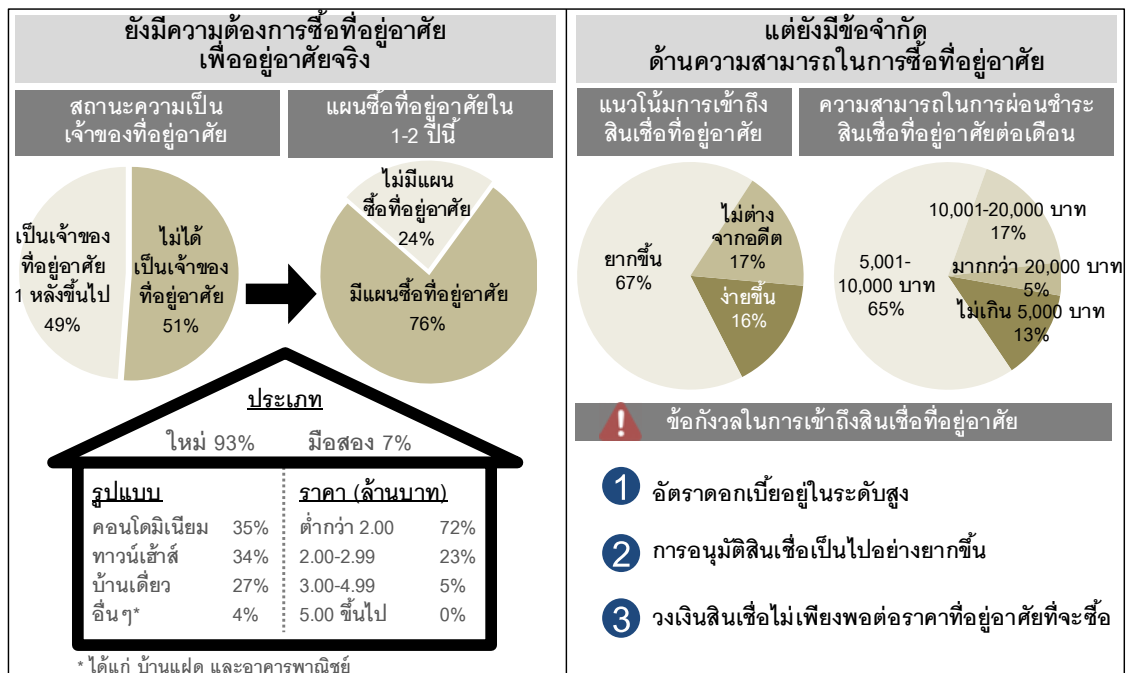
**แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่เป็นไปอย่างยากขึ้น เป็นข้อจำกัดความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย
ในขณะที่ ตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยเผชิญความท้าทายในการขึ้นค่าเช่าและหาผู้เช่า**

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้สำรวจพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ เพื่อสะท้อนถึงแนวโน้มความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ จากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนกรุงเทพฯ หรือเป็นคนต่างจังหวัดที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ จำนวน 458 คน ครอบคลุมสาขาอาชีพหลัก ช่วงอายุ และระดับรายได้ ระหว่างวันที่ 9-24 มีนาคม 2560 ผลสำรวจที่สำคัญมีดังนี้

- แม้ยังมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจากคนกรุงเทพฯ แต่แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่เป็นไปอย่างยากขึ้น เป็นข้อจำกัดความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย

กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 49 เป็นกลุ่มที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย 1 หลังขึ้นไป และกลุ่มตัวอย่างอีกร้อยละ 51 เป็นกลุ่มที่ยังไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ร้อยละ 76 มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ และอีกร้อยละ 24 ยังไม่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ ส่วนใหญ่มองหาที่อยู่อาศัยใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ สอดคล้องกับการตั้งงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัย ที่ส่วนใหญ่ร้อยละ 72 มองหาที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท รองลงมาอีกร้อยละ 23 มองหาที่อยู่อาศัยราคา 2-2.99 ล้านบาท



ที่มา : โพลล์ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

หากพิจารณาความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ ส่วนใหญ่ร้อยละ 67 ระบุว่า แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างยากขึ้น ในขณะที่ ร้อยละ 17 ระบุว่า แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยไม่ต่างจากอดีต และอีกร้อยละ 16 ระบุว่า แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีความง่ายขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ มีข้อกังวลด้านอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูงเป็นอันดับแรก รองลงมาเป็นการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปอย่างยากขึ้น และวงเงินสินเชื่อไม่เพียงพอต่อราคาที่อยู่อาศัยที่จะซื้อ ตามลำดับ

สำหรับความสามารถในการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ ส่วนใหญ่ร้อยละ 65 มีความสามารถในการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย 5,001-10,000 บาทต่อเดือน สอดคล้องกับงบประมาณการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มองหาที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท โดยการ

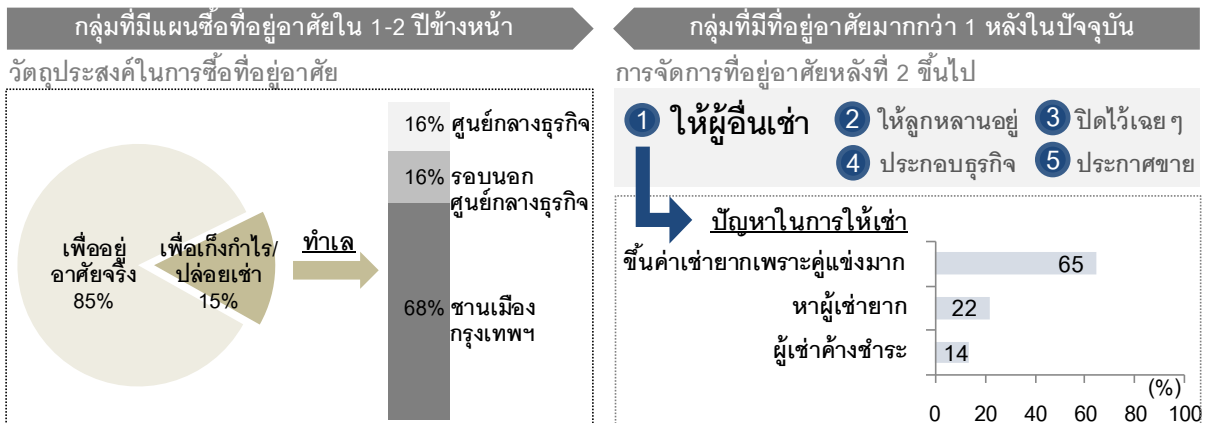
มองหาที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับราคาที่ไม่สูงนัก บ่งชี้ว่า แนวโน้มการกำหนดงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังคงเป็นไปอย่างระมัดระวัง

จากผลสำรวจ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แม้ยังมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจากคนกรุงเทพฯ ใน 1-2 ปีนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มที่ยังไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย และมองหาที่อยู่อาศัยหลังแรก ซึ่งนับเป็นกลุ่มซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง แต่ยังมีข้อจำกัดด้านความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แนวโน้มการเข้าถึงสินเชื่อที่เป็นไปอย่างยากขึ้น เนื่องจากสถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยมีความกังวลเป็นลำดับต้นๆ น่าจะยังเป็นแรงกดดันความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย

- ทำเลชานเมืองกรุงเทพฯ มีที่อยู่อาศัยปล่อยเช่าออกสู่ตลาดมากขึ้น ... ตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยเผชิญความท้าทายในการขึ้นค่าเช่าและหาผู้เช่า

เมื่อพิจารณาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยใน 1-2 ปีนี้ พบว่า ร้อยละ 85 เป็นกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง โดยมีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน เช่น ขยับขยายครอบครัว หาที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน จะแต่งงาน เป็นต้น

ในขณะที่ อีกร้อยละ 15 เป็นกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน ทั้งเก็งกำไรและปล่อยเช่า โดยในจำนวนนี้ ส่วนใหญ่ร้อยละ 68 เลือกซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลชานเมืองกรุงเทพฯ รองลงมาเป็นการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลรอบนอกศูนย์กลางธุรกิจ และศูนย์กลางธุรกิจในสัดส่วนที่เท่ากัน คือร้อยละ 16



ที่มา : โพลล์ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ทั้งนี้ หากพิจารณากลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 หลังในปัจจุบัน ควบคู่กันไป พบว่า ส่วนใหญ่จัดการที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ขึ้นไปด้วยการให้ผู้อื่นเช่าสูงเป็นอันดับแรก รองลงมาเป็นการให้ลูกหลานอาศัยอยู่ และเป็นการปิดไว้เฉยๆ ตามลำดับ โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 หลัง และให้ผู้อื่นเช่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 65 เผชิญปัญหาด้านการขึ้นค่าเช่ายาก เพราะมีคู่แข่งจำนวนมาก รองลงมาร้อยละ 22 เผชิญปัญหาด้านการหาผู้เช่ายาก และอีกร้อยละ 14 เผชิญปัญหาด้านผู้เช่าค้างชำระค่าเช่า

บริการทุกระดับประทับใจ

จำนวนคอนโดมิเนียมเริ่มก่อสร้างใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เพิ่มสูงขึ้นในระยะเวลาที่ผ่านมา โดยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย (CAGR) ปี 2554-2558 ร้อยละ 11 ต่อปี¹ ดึงดูดให้ผู้มีกำลังซื้อหันมาลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อเก็งกำไรและปล่อยเช่ามากขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันในตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ เป็นไปอย่างรุนแรงมากขึ้น โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ใน 1-2 ปีนี้ ที่อยู่อาศัยในทำเลชานเมืองกรุงเทพฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คอนโดมิเนียม ที่ยังคงเปิดตัวโครงการอย่างต่อเนื่อง และตั้งราคาไม่สูงมากนัก น่าจะได้รับความสนใจในการซื้อเพื่อการลงทุน จึงน่าจะมีที่อยู่อาศัยปล่อยเช่าออกสู่ตลาดมากขึ้น ส่งผลให้เจ้าของที่อยู่อาศัยอาจเผชิญความท้าทายในการขึ้นค่าเช่า ประกอบกับใน 1-2 ปีนี้ น่าจะมีคนกรุงเทพฯ จำนวนหนึ่งเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น ส่งผลให้เจ้าของที่อยู่อาศัยเผชิญความท้าทายในการหาผู้เช่า และอาจเผชิญภาวะที่อยู่อาศัยปล่อยเช่าว่างอย่างยาวนาน

คาด ปี' 60 จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ในกลุ่มแนวราบ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังทรงตัว สอดคล้องภาพที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รุกขายโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ

แม้ยังมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจากคนกรุงเทพฯ ใน 1-2 ปีนี้ แต่ภาวะสถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ที่จำกัดความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบกับยังไม่มีปัจจัยหนุนตลาดที่อยู่อาศัย รวมถึงอัตราดอกเบี้ยยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น นับเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ยังมีแนวโน้มลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยในปี 2560 อย่างระมัดระวัง

โดยจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล เดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2560 อยู่ที่ 12,584 หน่วย หดตัวจากในช่วงเดียวกันของปี 2559 ร้อยละ 27² สะท้อนถึงแนวโน้มภาวะชะลอตัวของการเปิดขายที่อยู่อาศัยในช่วงไตรมาสแรกของปี 2560 อย่างไรก็ดี หากพิจารณาภาพรวมของทั้งปี 2560 ซึ่งผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ยังคงตั้งเป้าหมายการขายตัวของยอดพีเชลล์ และการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2560 เพื่อก่อให้เกิดการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป ส่งผลให้จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2560 น่าจะอยู่ในภาวะทรงตัว หรือขยายตัวเล็กน้อย เมื่อเทียบกับปี 2559 โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2560 น่าจะอยู่ที่ 100,000-103,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 0-3 เมื่อเทียบกับปี 2559

ในส่วนของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล น่าจะยังหดตัว ซึ่งเป็นผลมาจากความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2560 ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เต็มที่ ส่งผลให้จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2560 น่าจะอยู่ที่ 81,300-81,500 หน่วย หดตัวร้อยละ 6-7 เมื่อเทียบกับปี 2559³ โดยเป็นผลมาจากการหดตัวในกลุ่มคอนโดมิเนียม เนื่องจากมีจำนวนคอนโดมิเนียมคงค้างเพิ่มสูงขึ้นในระยะเวลาที่ผ่านมา ประกอบกับยังมีจำนวนคอนโดมิเนียมเริ่มก่อสร้างใหม่ ส่งผลให้การขายคอนโดมิเนียมมีการแข่งขันที่สูงขึ้น อีกทั้งผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อปล่อยเช่าอาจชะลอการซื้อคอนโดมิเนียม เนื่องจากการแข่งขันในตลาดให้เช่าที่อยู่

¹ คำนวณโดยข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

² Agency for Real Estate Affairs (AREA)

³ เฉพาะการซื้อขายที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จากผู้ประกอบการ ไม่รวมการซื้อขายที่อยู่อาศัยมือสอง

อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรงมากขึ้น นับเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ในการขาย คอนโดมิเนียมในปี 2560 และในระยะถัดไป

อย่างไรก็ดี ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ในกลุ่มแนวราบน่าจะยังคงทรงตัว เนื่องจากเป็นตลาดกลุ่มซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง สอดคล้องกับภาพที่ผู้ประกอบการพัฒนาสังหาริมทรัพย์หันมารุกขายโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2560 โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การรุกขายโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบระดับบน ที่เจาะตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มที่มีกำลังซื้อ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับต่ำ รวมถึงยังมีโอกาสถูกปฏิเสธสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระดับต่ำอีกด้วย

สำหรับกลยุทธ์การประกอบธุรกิจในปี 2560 ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อาจให้ความสำคัญกับการเร่งระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง ด้วยการให้ความสำคัญกับตลาดกลุ่มซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง โดยอาจเลือกเจาะกลุ่มผู้มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยที่ยังไม่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ และมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มเป้าหมายที่น่าจะมีศักยภาพ ได้แก่ กลุ่มคนรุ่นใหม่ que เริ่มเข้าสู่ตลาดแรงงาน ที่ยังไม่มีภาระในการผ่อนชำระหนี้สิน และมองหาที่อยู่อาศัยหลังแรกเป็นของตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท ซึ่งน่าจะได้รับความสนใจ และยังเป็นระดับราคาที่มีความสอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระของผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยอีกด้วย โดยผู้ประกอบการพัฒนาสังหาริมทรัพย์อาจสร้างจุดขายของโครงการที่อยู่อาศัยอย่างสอดคล้องกับวิถีชีวิตของกลุ่มคนรุ่นใหม่ เช่น การนำนวัตกรรมมาใช้ในการออกแบบ และกำหนดฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ เป็นต้น

ในส่วนของกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยควรซื้อที่อยู่อาศัยตามความต้องการอยู่อาศัยจริง รวมถึงเป็นที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคาสอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย ในขณะที่ กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนอาจต้องพิจารณาอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ท่ามกลางข้อจำกัดในการขึ้นค่าเช่าและการหาผู้เช่า ซึ่งอาจส่งผลให้ผลตอบแทนจากการให้ผู้อื่นเช่าที่อยู่อาศัยไม่สูงดังเช่นในอดีต อีกทั้งยังมีประเด็นท้าทายจากการบังคับใช้ร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. ... ในปี 2561 ที่ส่งผลให้กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ที่อยู่อาศัยในทำเลศักยภาพ อย่างศูนย์กลางธุรกิจ มีต้นทุนภาระภาษีจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้น



Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสียหายทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้หรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น