



รายงานโครงการที่อยู่อาศัย ภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ ไตรมาส 2 (เมษายน - มิถุนายน 2568)



กองยุทธศาสตร์และสารสนเทศที่อยู่อาศัย
ฝ่ายวิชาการและพัฒนานวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย
การเคหะแห่งชาติ
โทรศัพท์ 0 2351 6212



คำนำ

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้น เพื่อนำเสนอภาพรวมสถานการณ์โครงการที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ณ ไตรมาสที่ 2 เดือนเมษายน – มิถุนายน 2568 โดยสำรวจข้อมูลรายไตรมาส ด้วยวิธีการสืบค้นจากเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย และสอบถามผ่านโทรศัพท์ พร้อมนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี และนโยบายของรัฐบาล รวมถึงนำเสนอแนวโน้มและทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ ซึ่งปัจจุบันสถานการณ์โครงการที่อยู่อาศัย ภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 แต่ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์ที่อยู่อาศัยมาจากโครงสร้างภาระหนี้ครัวเรือนที่สูง การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีความเข้มงวด ทั้งเศรษฐกิจ ภาครัฐ พฤติกรรมผู้บริโภค และต้นทุนการพัฒนาที่อยู่อาศัย

เนื้อหาในรายงานฉบับนี้ ประกอบด้วย ข้อมูลแสดงจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ จำแนกตามพื้นที่ ประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา รวมถึงบทสรุปแนวโน้มและทิศทางของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ ทั้งนี้ ฝ่ายวิชาการและพัฒนานวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย โดย กองยุทธศาสตร์และสารสนเทศที่อยู่อาศัย หวังเป็นอย่างยิ่งว่า รายงานฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ ทั้งในด้านการลงทุน ผู้พัฒนาโครงการ หรือผู้จัดทำนโยบายและวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

กองยุทธศาสตร์และสารสนเทศที่อยู่อาศัย
ฝ่ายวิชาการและพัฒนานวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย
การเคหะแห่งชาติ
สิงหาคม 2568

สารบัญ

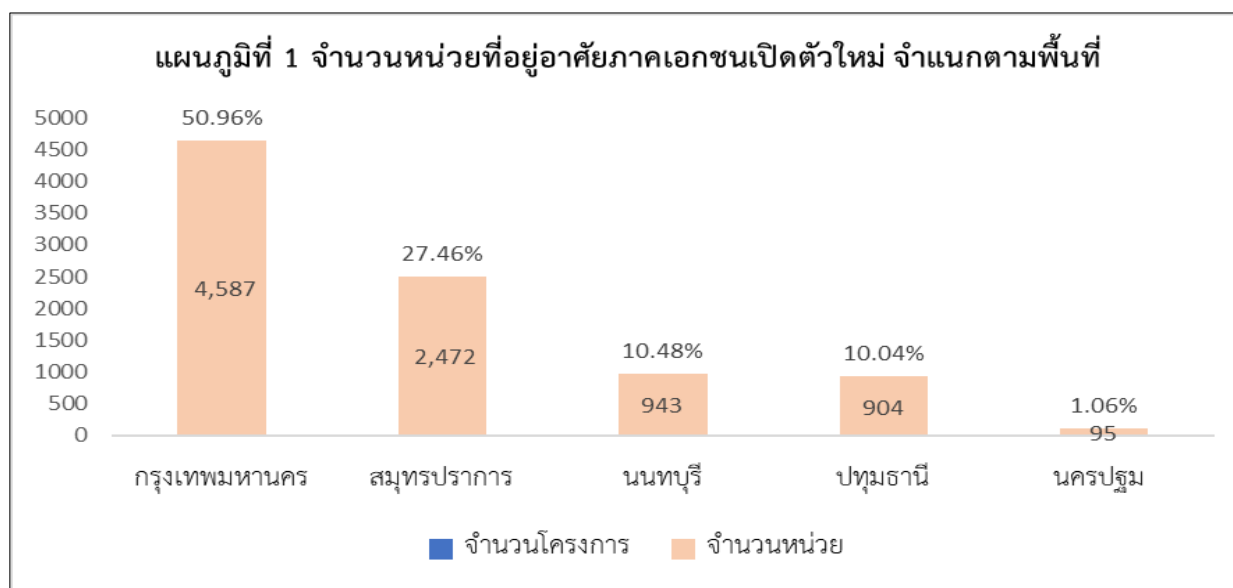
1. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามพื้นที่	1
2. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามประเภทและพื้นที่	2
3. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามระดับราคาและพื้นที่	3
4. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามประเภทและระดับราคา	4
ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	7
ดัชนีความเชื่อมั่นที่อยู่อาศัยไตรมาส 2	8

1. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามพื้นที่

โครงการที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ในช่วงไตรมาส 2 เดือนเมษายน – มิถุนายน 2568 ในเขตกรุงเทพมหานคร - ปริมณฑล มีจำนวนทั้งสิ้น 40 โครงการ 9,001 หน่วย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 คิดเป็นร้อยละ 5.93 (8,497 หน่วย) และในไตรมาส 2 พบว่า กรุงเทพมหานคร มีจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่มากที่สุด จำนวน 15 โครงการ 4,587 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 50.96 จากจำนวนหน่วยทั้งหมด รองลงมาคือ สมุทรปราการ จำนวน 10 โครงการ 2,472 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 27.46 ลำดับ 3 นนทบุรี จำนวน 10 โครงการ 943 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 10.48 ลำดับ 4 ปทุมธานี จำนวน 4 โครงการ 904 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 10.04 และลำดับสุดท้าย นครปฐม จำนวน 1 โครงการ 95 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 1.06

จังหวัด	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	15	4,587	50.96
สมุทรปราการ	10	2,472	27.46
นนทบุรี	10	943	10.48
ปทุมธานี	4	904	10.04
นครปฐม	1	95	1.06
ทั้งหมด	40	9,001	100

ที่มา: <https://thinkofliving.com>



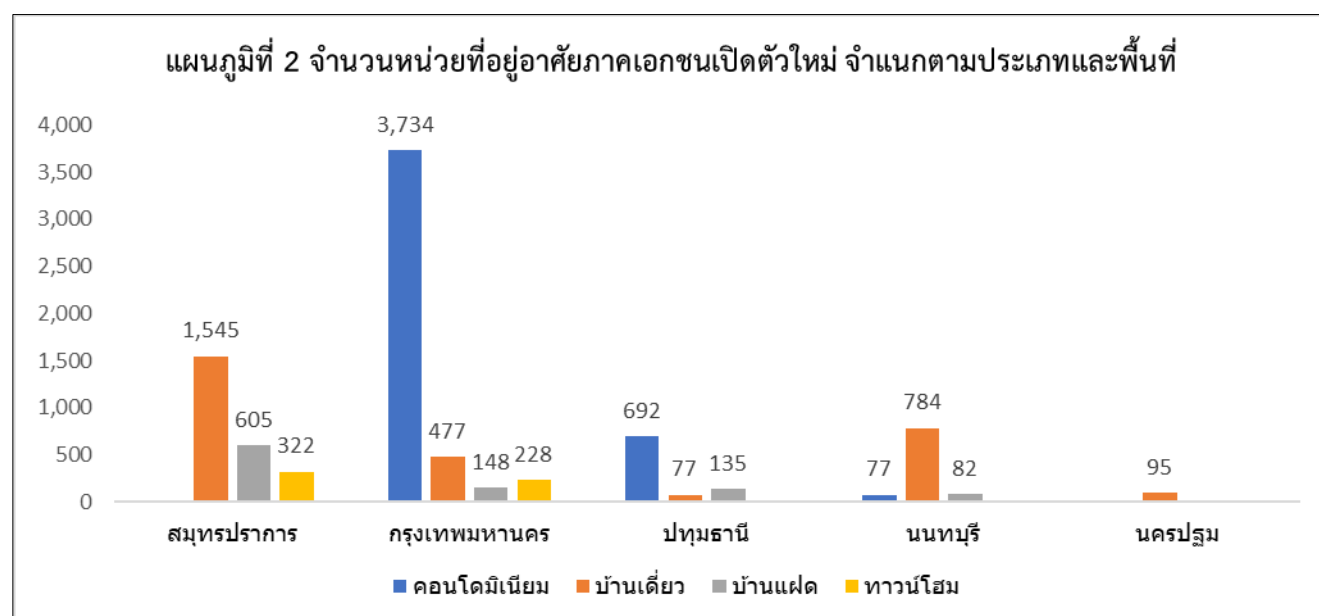
ที่มา: <https://thinkofliving.com>

2. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามประเภทและพื้นที่

ไตรมาส 2 เดือนเมษายน – มิถุนายน 2568 ที่อยู่อาศัยภาคเอกชนประเภทคอนโดมิเนียมมีการเปิดตัวใหม่มากที่สุด จำนวน 4,503 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 50.03 รองลงมาคือ ประเภทบ้านเดี่ยว จำนวน 2,978 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 33.09 ลำดับ 3 ประเภทบ้านแฝด จำนวน 970 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 10.78 และลำดับสุดท้าย ประเภททาวน์โฮม จำนวน 550 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 6.11 โดยพบว่าที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ประเภทคอนโดมิเนียม ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร ประเภทบ้านเดี่ยว ประเภทบ้านแฝด และประเภททาวน์โฮม ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่สมุทรปราการ

จังหวัด	คอนโดมิเนียม	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์โฮม	ทั้งหมด
กรุงเทพมหานคร	3,734	477	148	228	4,587
สมุทรปราการ	-	1,545	605	322	2,472
นนทบุรี	77	784	82	-	943
ปทุมธานี	692	77	135	-	904
นครปฐม	-	95	-	-	95
ทั้งหมด	4,503	2,978	970	550	9,001
ร้อยละ	50.03	33.09	10.78	6.11	100

ที่มา: <https://thinkofliving.com>



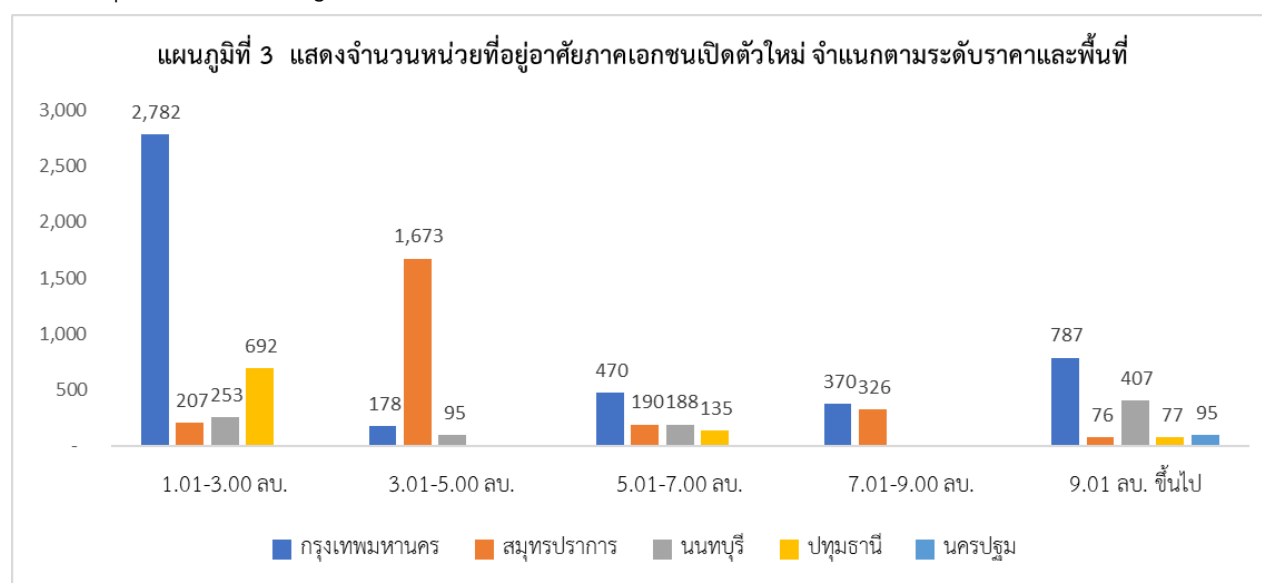
ที่มา: <https://thinkofliving.com>

3. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามระดับราคาและพื้นที่

เมื่อพิจารณาตามพื้นที่และระดับราคา พบว่า จากจำนวนหน่วยรวมทั้งหมด 9,001 หน่วย ที่อยู่อาศัยในช่วงระดับราคา 1.01 – 3.00 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่มากที่สุด คือ 3,934 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 43.71 รองลงมา ช่วงระดับราคา 3.01 – 5.00 ล้านบาท มีจำนวน 1,946 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 21.62 ลำดับ 3 ช่วงระดับราคา 9.01 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวน 1,442 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 16.02 ลำดับ 4 ช่วงระดับราคา 5.01-7.00 ล้านบาท มีจำนวน 983 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 10.92 และลำดับสุดท้าย ช่วงระดับราคา 7.01-9.00 ล้านบาท มีจำนวน 696 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 7.73 ซึ่งที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร รองลงมา สมุทรปราการ นนทบุรี ปทุมธานี และนครปฐม ตามลำดับ

จังหวัด	1.01-3.00 ลบ.	3.01-5.00 ลบ.	5.01-7.00 ลบ.	7.01-9.00 ลบ.	9.01 ลบ. ขึ้นไป	ทั้งหมด
กรุงเทพมหานคร	2,782	178	470	370	787	4,587
สมุทรปราการ	207	1,673	190	326	76	2,472
นนทบุรี	253	95	188		407	943
ปทุมธานี	692		135		77	904
นครปฐม					95	95
ทั้งหมด	3,934	1,946	983	696	1,442	9,001
ร้อยละ	43.71	21.62	10.92	7.73	16.02	100

ที่มา: <https://thinkofliving.com>



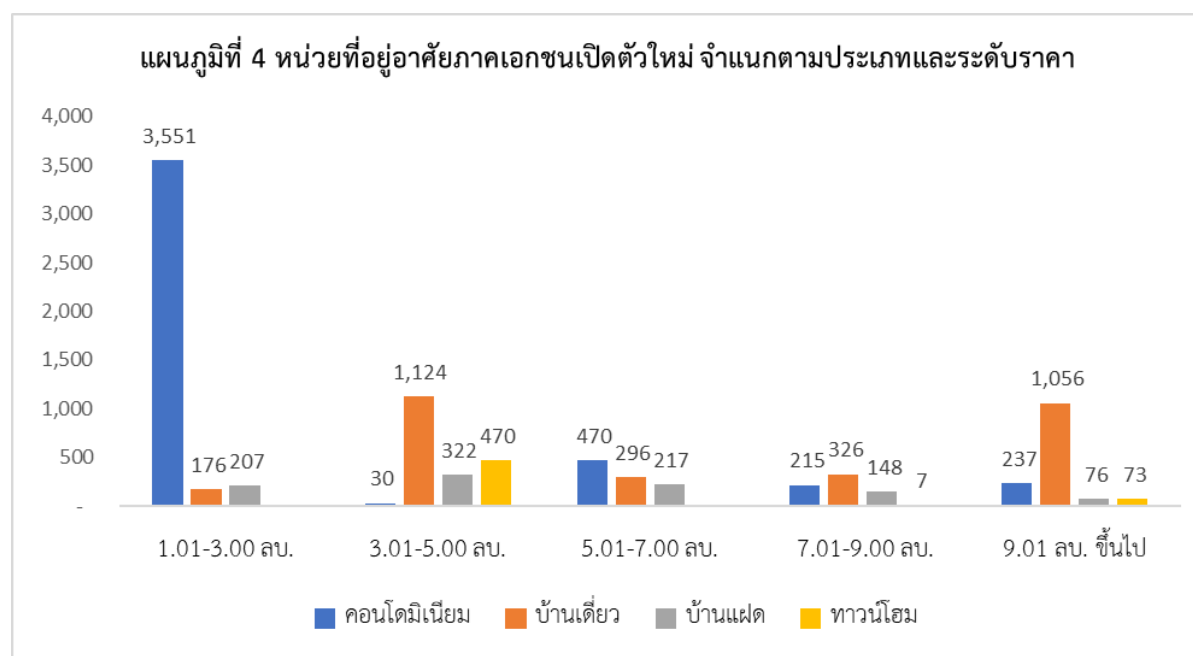
ที่มา: <https://thinkofliving.com>

4. จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ จำแนกตามประเภทและระดับราคา

เมื่อพิจารณาจากจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ โดยจำแนกตามประเภทและระดับราคา จากจำนวนหน่วยรวมทั้งหมด 9,001 หน่วย พบว่า ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเปิดตัวมากที่สุด จำนวน 4,503 หน่วย อยู่ในช่วงระดับราคา 1.01 – 3.00 ล้านบาท จำนวน 3,551 หน่วย รองลงมาคือ ประเภทบ้านเดี่ยว จำนวน 2,978 หน่วย อยู่ในช่วงระดับราคา 3.01 - 5.00 ล้านบาท จำนวน 1,124 หน่วย ลำดับ 3 ประเภทบ้านแฝด จำนวน 970 หน่วย อยู่ในช่วงระดับราคา 3.01 - 5.00 ล้านบาท และลำดับสุดท้ายประเภททาวน์โฮม จำนวน 550 หน่วย อยู่ในช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท มีจำนวน 470 หน่วย

ประเภท	1.01-3.00 ลบ.	3.01-5.00 ลบ.	5.01-7.00 ลบ.	7.01-9.00 ลบ.	9.01 ลบ. ขึ้นไป	ทั้งหมด
คอนโดมิเนียม	3,551	30	470	215	237	4,503
บ้านเดี่ยว	176	1,124	296	326	1,056	2,978
บ้านแฝด	207	322	217	148	76	970
ทาวน์โฮม		470		7	73	550
ทั้งหมด	3,934	1,946	983	696	1,442	9,001
ร้อยละ	43.71	21.62	10.92	7.73	16.02	100

ที่มา: <https://thinkofliving.com>



ที่มา: <https://thinkofliving.com>

จากข้อมูลดังกล่าวสะท้อนได้ว่า โครงการที่อยู่อาศัยภาคเอกชนเปิดตัวใหม่ในไตรมาส 2 เดือนเมษายน – มิถุนายน 2568 ในเขตกรุงเทพมหานคร - ปริมณฑล มีจำนวนทั้งสิ้น 40 โครงการ 9,001 หน่วย เพิ่มขึ้นจาก ไตรมาส 1 ปี 2568 คิดเป็นร้อยละ 5.93 (8,497 หน่วย) ประเภทที่อยู่อาศัยเปิดขายส่วนใหญ่ คือ คอนโดมิเนียม อยู่ในช่วงระดับราคา 1.01-3.00 ล้านบาท จำนวน 3,551 หน่วย อยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครมากที่สุด รองลงมา คือ บ้านเดี่ยว อยู่ในช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท มีจำนวน 1,124 หน่วย ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่สมุทรปราการ สะท้อนให้เห็นว่า ประเภทคอนโดมิเนียม ในช่วงระดับราคา 1.01-3.00 ล้านบาท ยังเป็นความต้องการของตลาด ซึ่งเป็นราคาที่ผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อยสามารถเข้าถึงได้ ซึ่งความนิยมคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ในช่วงระดับราคา 1.01-3.00 ล้านบาท คาดว่าเป็นผลมาจากหลายปัจจัย ทั้งการขยายตัวของเมือง, ระบบขนส่งสาธารณะที่เข้าถึง, และความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต และคาดว่าปัจจัยที่ส่งเสริมความนิยมคอนโดมิเนียมใน กรุงเทพมหานคร ดังนี้

1) ราคาเข้าถึงได้ (Affordable Price Range)

- เป็นช่วงราคาที่เหมาะสมสำหรับกลุ่ม First Jobber, คนวัยทำงานตอนต้น, หรือครอบครัวขนาดเล็ก
- เป็นกลุ่มราคาที่สามารถขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น และมีโอกาสได้รับการอนุมัติจากธนาคารสูง
- เงินดาวน์และผ่อนรายเดือนอยู่ในระดับที่คนรายได้ปานกลางถึงล่างสามารถรับภาระได้

2) ทำเลอยู่ในเขตเมืองรอง/ชอบเมือง หรือใกล้แหล่งงาน

- คอนโดในช่วงราคานี้มักตั้งอยู่ในทำเลที่กำลังเติบโต เช่น ปริมณฑล, แนวรถไฟฟ้าสายใหม่, หรือ ใกล้นิคมอุตสาหกรรม

- ทำให้ดึงดูดคนที่ต้องการอยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยไม่ต้องอยู่ไกลกลางเมืองที่ราคาสูงเกินไป

3) เหมาะกับการลงทุนปล่อยเช่า

- Yield (ผลตอบแทนจากค่าเช่า) อยู่ในระบับที่น่าพอใจ โดยเฉพาะในทำเลที่มี demand เช้าสูง เช่น ใกล้มหาวิทยาลัย, สถานที่ราชการ, โรงงาน, โรงพยาบาล

- ผู้ลงทุนมองว่าเป็นราคาที่ต้นทุนไม่สูงมาก และความเสี่ยงไม่มากเกินไป

4) มาตรการภาครัฐ (บางช่วงเวลา)

- รัฐมีการออกมาตรการกระตุ้นที่อยู่อาศัย
- ลดค่าโอนและจดจำนองสำหรับบ้าน/คอนโดราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท
- สนับสนุนสินเชื่อบ้านสำหรับผู้มีรายได้น้อย
- ส่งผลให้กลุ่มราคานี้เป็นตลาดหลักที่ได้รับความนิยมมากที่สุด

5) พฤติกรรมคนรุ่นใหม่

- คนรุ่นใหม่ (Millennials / Gen Z) มักไม่ยอมมีภาระผูกพันกับบ้านหลังใหญ่
- ต้องการที่อยู่อาศัยแบบง่าย ๆ ดูแลน้อย เดินทางสะดวก
- คอนโดมิเนียมในราคา 1-3 ล้านบาท จึงตอบโจทย์ lifestyle แบบ “พออยู่พอใช้”

6) ชัยพलयจากผู้ประกอบการ

- ผู้พัฒนาโครงการจำนวนมากเจาะตลาดนี้ โดยเฉพาะแบรนด์ที่เน้นคอนโดสำหรับคนรุ่นใหม่ หรือ mass market

- มีการแข่งขันสูง ทำให้ลูกค้าได้เปรียบ เช่น โปรโมชันเยอะ, ของแถม, ส่วนลด, ฟรีเฟอร์นิเจอร์ ฯลฯ

จึงสรุปได้ว่า คอนโดมิเนียมราคาช่วง 1.01-3.00 ล้านบาท ได้รับความนิยม เพราะเป็นราคาที่สมเหตุสมผลกับรายได้คนทั่วไป อยู่ในทำเลที่เข้าถึงได้ มีความยืดหยุ่นทั้งเพื่ออยู่อาศัยและลงทุน พร้อมทั้งสอดคล้องกับนโยบายรัฐและพฤติกรรมคนรุ่นใหม่ ทั้งการขยายตัวของเมืองและระบบขนส่งสาธารณะ เช่น รถไฟฟ้า ทำให้การเดินทางในกรุงเทพมหานครสะดวกสบายขึ้น ตั้งอยู่ในทำเลที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ห้างสรรพสินค้า, โรงพยาบาล, และร้านอาหาร, ทำให้ผู้พักอาศัยไม่ต้องเดินทางไกล เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ และแหล่งงานจำนวนมาก ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองสูง และคอนโดมิเนียมในทำเลที่ดีมักเป็นที่ต้องการของผู้ที่ต้องการลงทุนในที่อยู่อาศัย รองลงมาคือ บ้านเดี่ยว อยู่ในช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดและอยู่ในช่วงที่ราคาเป็นที่นิยม สำหรับผู้บริโภคในประเภทบ้านเดี่ยว ความนิยมของบ้านเดี่ยวในช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่สมุทรปราการ เกิดจากหลากหลายปัจจัยทั้งในแง่เศรษฐกิจ ความต้องการด้านที่อยู่อาศัย และพฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งสามารถแจกแจงได้ ดังนี้

1) ราคาที่อยู่ใน “จุดคุ้มค่า” สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง

- กลุ่มคนที่มีรายได้ประมาณ 30,000-80,000 บาท/เดือน สามารถผ่อนบ้านช่วงราคานี้ได้แบบไม่หนักเกินไป
- เป็นกลุ่ม “Middle Class” ที่เติบโตขึ้นและมีความต้องการ “ขยายขยาย” ที่อยู่อาศัยจากคอนโดมิเนียมหรือทาวน์เฮาส์
- เป็นบ้านหลังแรกสำหรับคนแต่งงาน หรือเริ่มมีครอบครัว

2) ทำเลขยายตัวในเขตชานเมือง / ปริมณฑล

- โครงการบ้านเดี่ยวช่วงราคานี้มักอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก เช่น ใกล้รถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย, วงแหวน, หรือถนนสายหลัก
- ที่ดินในทำเลเหล่านี้ยังมีราคาพัฒนาได้ไม่สูงเกินไป จึงทำให้ราคาบ้านยังจับต้องได้
- ผู้บริโภคยอม “ออกนอกเมือง” แลกกับพื้นที่ใช้สอยที่มากขึ้น

3) พื้นที่ใช้สอยและความเป็นส่วนตัว

- ผู้บริโภคจำนวนมากเลือกบ้านเดี่ยวช่วงราคา 3-5 ล้านบาท เพราะได้ ที่ดินส่วนตัว (เช่น 35-50 ตร.วา), พื้นที่บ้านที่เพียงพอสำหรับ 3-5 คน, ไม่มีผนังร่วมหรือเสียงรบกวนจากเพื่อนบ้านเหมือนทาวน์เฮาส์หรือคอนโด

4) ตอบโจทย์ครอบครัวขยาย/คนแต่งงาน

- คนวัย 30-45 ปี ที่เริ่มมีลูกหรืออาศัยกับพ่อแม่มักต้องการพื้นที่มากขึ้น
- บ้านเดี่ยวเป็นสัญลักษณ์ของ “ความมั่นคงในชีวิต” และพร้อมตั้งหลักปักฐาน
- มีพื้นที่ทำกิจกรรม เช่น เลี้ยงสัตว์ ปลูกต้นไม้ หรือจัดมุมทำงานที่บ้าน (WFH)

5) นโยบายรัฐและมาตรการกระตุ้นตลาด

- รัฐเคยออกมาตรการลดค่าโอนและจดจำนอง สำหรับบ้านไม่เกิน 3-5 ล้านบาท
- ธนาคารมีสินเชื่อบ้านที่ผ่อนปรนสำหรับกลุ่มรายได้ปานกลาง-สูง
- ทำให้การซื้อบ้านเดี่ยวระดับนี้ “ง่ายขึ้น” กว่าเมื่อก่อน

6) กลุ่ม Real Demand มากกว่านักลงทุน

- บ้านเดี่ยวช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท มักมีผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงไม่ใช่เพื่อเก็งกำไร
- มีความต้องการที่มั่นคง ไม่ผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจมากนัก
- โครงการที่ตอบโจทย์กลุ่มนี้มักขายได้ต่อเนื่อง แม้ในช่วงเศรษฐกิจชะลอ

จึงสรุปได้ว่า บ้านเดี่ยวราคา 3.01-5.00 ล้านบาท ได้รับความนิยมเพราะเป็นกลุ่มราคาที่จับต้องได้สำหรับครอบครัวขนาดกลางมีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอในทำเลที่เดินทางสะดวก และตอบโจทย์ชีวิตที่ต้องการความเป็นส่วนตัวและความมั่นคง

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันปี 2568 มีทั้งด้านบวกและลบ ซึ่งมาจากทั้งเศรษฐกิจ ภาครัฐ พฤติกรรมผู้บริโภค และต้นทุนการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยสามารถแบ่งออก เป็นหัวข้อหลัก ๆ ดังนี้

1) ภาวะเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ย

- ดอกเบี้ยขาขึ้น (หรือยังอยู่ในระดับสูง) ทำให้ภาระผ่อนบ้านสูงขึ้นผู้กู้บางส่วนกู้ไม่ผ่าน
- ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ เช่น เงินเฟ้อ, ภาวะชะลอตัวของภาคส่งออก
- กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ต่ำและรายได้ไม่แน่นอน

2) นโยบายของภาครัฐและสถาบันการเงิน

- มาตรการ LTV (Loan-to-Value) ที่ยังเข้มงวด ผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 หรือซื้อเพื่อเก็งกำไรถูกจำกัด
- การสิ้นสุดของมาตรการ ลดค่าธรรมเนียมการโอน/จดจำนอง ทำให้ต้นทุนผู้ซื้อเพิ่มขึ้น
- ธนาคารยังคงเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ โดยเฉพาะกลุ่มเสี่ยง (freelancer, เจ้าของธุรกิจเล็ก)

3) ต้นทุนก่อสร้างและวัสดุแพงขึ้น

- ราคาวัสดุก่อสร้าง เช่น เหล็ก, ปูน, ไม้, แรงงาน มีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่อง
- ทำให้ต้นทุนพัฒนาโครงการสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาขายต้องปรับขึ้นตาม
- กัดดันกำไรของผู้ประกอบการ และบางรายชะลอการเปิดโครงการใหม่

4) พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

- คนรุ่นใหม่เน้น ความสะดวก, ทำเลเดินทางสะดวก, และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ
- ความสนใจคอนโดมิเนียมลดลงเล็กน้อยในบางทำเล หันไปหาบ้านแนวราบมากขึ้น
- การทำงานแบบ Hybrid / Work-from-Home ทำให้ผู้บริโภคต้องการพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น

5) ปัจจัยภายนอกประเทศ

- ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจโลก เช่น ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์, ราคาน้ำมัน
- นักลงทุนต่างชาติยังไม่กลับมาเต็มที่ แม้ไทยเปิดเสรีด้านการถือครองคอนโดในบางเขต
- ค่าเงินบาทผันผวน ส่งผลต่อการลงทุนจากต่างประเทศ

6) ชัฟฟลายล้นในบางทำเล

- คอนโดบางโซน เช่น รัชดา, สุขุมวิทตอนปลาย, เมืองทองเทียวก มีหน่วยเหลือขายสะสม
- บ้านแนวราบในบางพื้นที่เกิดการแข่งขันด้านราคาอย่างหนัก ทำให้บางโครงการขายช้าลง

สรุปภาพรวมได้ว่า ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2568 ยังคงเผชิญแรงกดดันจากดอกเบี้ยสูง ต้นทุนวัสดุก่อสร้าง และกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นเต็มที่ ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยยังคงมี โดยเฉพาะในกลุ่มบ้านแนวราบ ราคากลาง และทำเลที่เดินทางสะดวก

ดัชนีความเชื่อมั่นที่อยู่อาศัยไตรมาส 2

ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล (Housing Developer's Sentiment Index: HDSI) ไตรมาส 2 ปี 2568 ซึ่งจัดทำโดยศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัย (REIC) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) สะท้อนภาพรวมธุรกิจที่อยู่อาศัยที่ยังเผชิญแรงกดดันต่อเนื่อง โดยดัชนีอยู่ที่ระดับ 39.3 ลดลงจากไตรมาสก่อน -2.7 จุด และจากช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง -5.9 จุด ถือว่าต่ำกว่าค่ากลางที่ระดับ 50 อย่างชัดเจน ดัชนีที่ลดลงต่อเนื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการยังมองสถานการณ์ปัจจุบันด้วยความระมัดระวัง ท่ามกลางปัจจัยลบรวมเข้า ทั้งระดับหนี้ครัวเรือนที่สูง การชะงักงันด้านสินเชื่อ ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก และความตึงเครียดด้านภูมิรัฐศาสตร์ เมื่อแยกตามประเภทบริษัท พบว่า ผู้ประกอบการที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Non-listed Companies) ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นรายกลางและรายย่อย ยังได้รับผลกระทบชัดเจน แม้ค่าดัชนีในภาพรวมขยับขึ้นเล็กน้อยเป็น 39.3 แต่ความเชื่อมั่นในหลายด้านยังลดลง ทั้งการลงทุนการเปิดโครงการใหม่ และการจ้างงาน ขณะที่ต้นทุนปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่อง ตรงกันข้ามกับกลุ่มบริษัทจดทะเบียน (Listed Companies) ซึ่งแม้ดัชนีโดยรวมลดลงมาอยู่ที่ 39.4 จาก 43.9 แต่ยังมีสัญญาณบวกบางส่วน เช่น ความเชื่อมั่นในต้นทุนที่แม้สูงขึ้นแต่ยังอยู่

ในระดับควบคุมได้ สะท้อนถึงศักยภาพในการบริหารต้นทุน และความพร้อมรับมือของผู้เล่นรายใหญ่ และคาดว่า 6 เดือนครึ่งปีหลัง 2568 ข้างหน้านโยบายรัฐ: ในด้านดัชนีความเชื่อมั่นต่อภาพรวมในอีก 6 เดือนข้างหน้า (Expectations Index) แม้ลดลงมาอยู่ที่ 50.3 จาก 52.3 แต่ยังสูงกว่าค่ากลาง บ่งชี้ว่าแม้ภาวะปัจจุบันซบเซา ผู้ประกอบการยังคงมีความหวังว่าธุรกิจจะทยอยฟื้นตัว โดยเฉพาะจากแรงสนับสนุนของมาตรการรัฐ อาทิ มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองสำหรับบ้านไม่เกิน 7 ล้านบาท รวมถึงการผ่อนคลايเกณฑ์สินเชื่อ (LTV) ชั่วคราว อย่างไรก็ตามดัชนีความเชื่อมั่นในอีก 6 เดือนของกลุ่ม Non-listed Companies ลดลงชัดเจน จาก 48.7 เหลือ 43.8 สะท้อนถึงความไม่มั่นใจต่อความสามารถในการแข่งขัน ขณะที่ต้นทุนยังพุ่ง ข้อจำกัดด้านแหล่งทุนและแรงซื้อที่ยังไม่ฟื้นเต็มที่ ทำให้การเปิดโครงการใหม่ถูกชะลอไว้ก่อนในทางกลับกันกลุ่ม Listed Companies ยังรักษาระดับดัชนีไว้ที่ 54.6 แม้ลดลงจากไตรมาสก่อน แต่ยังอยู่เหนือค่ากลางชี้ว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ยังมีมุมมองบวกต่อแนวโน้มตลาด โดยเฉพาะยอดขายและการเปิดตัวโครงการใหม่ แม้จะลดลงจากไตรมาสก่อน แต่ยังอยู่ในระดับที่แข็งแกร่งกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มรายย่อย แม้จะมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ แต่สถานการณ์ที่อยู่อาศัยโดยรวมยังขาดแรงส่งในเชิงโครงสร้าง โดยเฉพาะการฟื้นตัวของกำลังซื้อในกลุ่มผู้มีรายได้ น้อยถึงปานกลาง ซึ่งยังเผชิญปัญหาหนี้สินและข้อจำกัดด้านเครดิต ทำให้ผู้ประกอบการยังไม่สามารถเร่งเปิดโครงการใหม่หรือขยายการลงทุนได้อย่างเต็มที่ หากภาครัฐต้องการเห็นภาคที่อยู่อาศัยเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจ การดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคครัวเรือน ควบคู่กับการผ่อนคลايเงื่อนไขสินเชื่อ และการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยอย่างต่อเนื่อง อาจเป็นทางออกที่สร้างความเชื่อมั่น และการฟื้นตัวได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว