



NATIONAL
HOUSING
AUTHORITY

ฝ่ายวิชาการและพัฒนา
นวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย

ฉบับที่ 23/66 วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2566

ข่าวสาร

ด้านที่อยู่อาศัย

ยกระดับมาตรฐาน "รับสร้างบ้าน" ดันตลาดโตยั่งยืน

3 กลยุทธ์ รับสร้างบ้าน (P 66-68)

- 1. มาตรฐานของทีมงาน
- 2. เทคโนโลยีแพลตฟอร์ม
- 3. ความร่วมมือกับพันธมิตร

ข้อเสนอลดต้นทุนค่าก่อสร้าง

- ควบคุมต้นทุนการดำเนินงาน
- ลดต้นทุนการดำเนินงาน
- ลดต้นทุนการดำเนินงาน
- ลดต้นทุนการดำเนินงาน

ปี	ราคาต่อตารางเมตร	ราคาต่อตารางเมตร
ปี 2565	12,500	13,250
ปี 2566	12,500	13,250

ปี 2566 คาดการณ์ 13,250

ปี 2565 12,500

ปี 2566 คาดการณ์ 13,250

ปี 2565 12,500

ปี 2566 คาดการณ์ 13,250



สถานการณ์ที่ท้าทายรอบด้านในปัจจุบันทั้งความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ภาวะดอกเบี้ยและต้นทุนขาขึ้น รวมถึงปัญหาขาดแคลนแรงงานซึ่งเป็นต้นทุนที่สำคัญสำหรับการสร้างบ้าน โดยทางสมาคมธุรกิจสร้างบ้าน เดินหน้าสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งด้วย 3 กลยุทธ์หลัก ดังนี้ การยกระดับมาตรฐานธุรกิจรับสร้างบ้านให้เป็นที่ยอมรับและน่าเชื่อถือในระดับประเทศ มุ่งตอกย้ำและสร้างความเชื่อมั่นอย่างสูงสุด กลยุทธ์เดินหน้าสู่ดิจิทัลแพลตฟอร์มให้ครบทุกมิติและทันกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาดของสมาชิก กระตุ้นการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ของสมาคมฯ ให้ขยายวงกว้างมากยิ่งขึ้น และการขยายฐานความร่วมมือกับพันธมิตร ทั้งภาครัฐและเอกชนขยายฐานบริษัทสมาชิกให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ซึ่งทั้งหมดนี้ล้วนเป็นปัจจัยช่วยเสริมความแข็งแกร่งของสมาคมฯ ให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน

โดยภาคอสังหาฯ ทั้งระบบจะจัดกิจกรรมทำแคมเปญลดแลกแจกแถมชิงลูกค้า รวมถึงสมาคมรับสร้างบ้านมีแผนจัดงานรับสร้างบ้านและวัสดุ Focus 2023 มีกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 8-12 มีนาคม 2566 ที่จะถึงนี้ ซึ่งจะเป็นอีกทางเลือกที่ผู้บริโภคจะมองหาบ้านที่ยืนราคาต้นทุนเดิม และอาจได้แคมเปญส่วนลดเพิ่มเติม

จัดทำโดย : กองยุทธศาสตร์และสารสนเทศที่อยู่อาศัย
ฝ่ายวิชาการและพัฒนานวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย

โทรศัพท์ : 0 2351 6212

www.nhic.nha.co.th/web

ที่มา : ฐานเศรษฐกิจ

วิสัยทัศน์ : สร้างบ้าน สร้างสุข เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี