



รายงานข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

แนวทางการส่งเสริมภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

กองนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า
สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า
กระทรวงพาณิชย์
มีนาคม 2568

บทสรุปผู้บริหาร

รายงานข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย “แนวทางการส่งเสริมภาคอสังหาริมทรัพย์ไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน”

1. ภาพรวมภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย

1.1 ความสำคัญของภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อเศรษฐกิจไทย ในปี 2567 ภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP ณ ราคาปัจจุบัน) 464,243 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.06 ของ GDP ภาคบริการ และร้อยละ 2.50 ของ GDP รวมของประเทศ โดยมีการเติบโตของ GDP อยู่ที่ร้อยละ 1.1 จากปี 2566 ทั้งนี้ ขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอด 10 ปีที่ผ่านมา แต่ขยายตัวในอัตราที่ชะลอตัวลงจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19

1.2 โครงสร้างภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย ประกอบด้วย 6 กิจกรรมธุรกิจ (TSIC) ได้แก่ (1) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) (2) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) (3) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103) (4) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) (5) กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68201) และ (6) กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68202) โดยในปี 2567 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนนิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วนและบริษัท) ที่ดำเนินกิจการอยู่ 84,250 ราย ส่งงบการเงิน ปี 2566 จำนวน 67,421 ราย มีรายได้รวม 1,134,586.70 ล้านบาท ขยายตัวจากปี 2565 ร้อยละ 4.64 มีกำไรสุทธิรวม 152,688.77 ล้านบาท หดตัวจากปี 2565 ร้อยละ 8.06

1.3 ความเปลี่ยนแปลงของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ไทย ปี 2567 ไทยมีนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์จัดตั้งใหม่ 8,763 ราย ลดลงจากปี 2566 ร้อยละ 3.11 มีนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์เลิกกิจการ 1,539 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2566 ร้อยละ 12.09

1.4 การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย ในปี 2566 ไทยมีเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศในสาขาอสังหาริมทรัพย์ 31,873.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2565 ร้อยละ 8.54 ในขณะที่มีเงินลงทุนจากไทยในต่างประเทศในสาขาบริการอสังหาริมทรัพย์ 5,502.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2565 ร้อยละ 16.77 โดยสัญญาที่เข้ามาลงทุนในไทยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ จีน สิงคโปร์ และญี่ปุ่น

2. ความสามารถของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย

เมื่อพิจารณาความสามารถของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จากอัตรากำไรสุทธิในปี 2566 ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ พบว่า ธุรกิจ 5 กลุ่ม จาก 6 กลุ่ม เป็นธุรกิจที่มีความสามารถทำกำไรได้ ในขณะที่อีก 1 กลุ่มเป็นกลุ่มที่ขาดทุน โดยธุรกิจที่**มีความสามารถทำกำไรสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68202) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง หรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) และการซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) ขณะที่ธุรกิจที่ขาดทุน ได้แก่ การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103)**

3. สภาวะตลาดและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

3.1 วิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย มีจำนวนนิติบุคคลรวม 24,526 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.11 ของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68101) 12,240 ราย และธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68103) 12,286 ราย มีรายได้รวม 468,477.03 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41.29 ของรายได้รวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ แบ่งเป็นรายได้รวมของธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68101) 403,371.43 ล้านบาท และของธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68103) 65,105.60 ล้านบาท มีกำไรสุทธิรวม 32,647.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.38 ของกำไรสุทธิรวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ โดยธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68101) มีกำไรสุทธิรวม 37,679.14 ล้านบาท โดยนิติบุคคลธุรกิจขนาดใหญ่สามารถทำกำไรได้ แต่ SMEs อยู่ในภาวะขาดทุน ในขณะที่ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย (TSIC 68103) เป็นกลุ่มที่มีผลประกอบการขาดทุน 5,031.43 ล้านบาท โดยขาดทุนทั้งธุรกิจขนาดใหญ่และ SMEs

3.1.1 อุปทานและอุปสงค์ของบ้านจัดสรรใหม่ แนวโน้มมูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่และแนวโน้มนยอดขายบ้านจัดสรรใหม่มีความผันผวนแต่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ โดยปี 2565 มีการขยายตัวสูงสุดของทั้งอุปสงค์และอุปทาน และปี 2566 อุปทานของบ้านจัดสรรใหม่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ขณะที่อุปสงค์หดตัวลง ซึ่งคาดว่า เป็นผลมาจากการหดตัวของกำลังซื้อจากการเข้าถึงสินเชื่อที่ลดลงของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2566 และครึ่งปีแรกของปี 2567 อุปทานของบ้านจัดสรรใหม่มีมูลค่ามากกว่าอุปสงค์ของบ้านจัดสรรใหม่อย่างต่อเนื่อง อาจเป็นสัญญาณสะท้อนถึงความซบเซาของตลาดบ้านจัดสรร

3.1.2 อุปทานและอุปสงค์ของอาคารชุดใหม่ แนวโน้มมูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่และยอดขายอาคารชุดใหม่มีความผันผวนแต่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ โดยปี 2565 มูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่และยอดขายอาคารชุดใหม่ขยายตัวสูงสุด และปี 2566 มูลค่าอาคารชุดเปิดใหม่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ยอดขายอาคารชุดใหม่หดตัวลง คาดว่าเป็นผลมาจากการหดตัวของกำลังซื้อจากการเข้าถึงสินเชื่อที่ลดลงของผู้บริโภค เช่นเดียวกันกับสถานการณ์บ้านจัดสรรใหม่ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2566 และครึ่งปีแรกของปี 2567 อุปทานของอาคารชุดใหม่มีมูลค่าเกินกว่าอุปสงค์ของอาคารชุดใหม่ อาจสะท้อนถึงตลาดอาคารชุดที่ชะลอตัวลง

3.2 วิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย มีจำนวนนิติบุคคลรวม 46,992 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.78 ของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68102) 34,725 ราย และธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68104) 12,267 ราย มีรายได้รวม 616,655.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.35 ของรายได้รวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ แบ่งเป็นรายได้รวมของธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68102) 304,679.17 ล้านบาท และของธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68104) 311,976.57 ล้านบาท มีกำไรสุทธิรวม 112,207.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 73.49 ของกำไรสุทธิรวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ โดยแบ่งเป็นกำไรสุทธิของธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68102) 45,267.80 ล้านบาท และของธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68104) 66,939.74 ล้านบาท ซึ่งทั้งธุรกิจซื้อขายและให้เช่าเป็นธุรกิจที่สามารถทำกำไรในภาพรวม อย่างไรก็ตาม ธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย (TSIC 68102) เป็นธุรกิจที่นิติบุคคลธุรกิจขนาดใหญ่สามารถทำกำไรได้ แต่ SMEs อยู่ในภาวะขาดทุน สำหรับธุรกิจกลุ่มการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย (TSIC 68104) ความสามารถในการทำกำไรของ SMEs ก็ต่ำกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ จากอัตรากำไรสุทธิของ SMEs อยู่ที่ร้อยละ 5.54 ขณะที่รายใหญ่อยู่ที่ร้อยละ 29.72

3.2.1 อุปทานและอุปสงค์ของอาคารสำนักงาน ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล เผชิญกับภาวะอุปทานล้นตลาด หรืออุปทานเกินกว่าอุปสงค์อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีพื้นที่อาคารสำนักงานเปิดให้บริการใหม่ (อุปทาน) เข้าสู่ตลาด 224,086 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 66.3 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ในขณะที่ความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานสะสมอยู่ที่ 7.9 ล้านตารางเมตร หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

3.2.2 อุปทานและอุปสงค์ของนิคมอุตสาหกรรม แนวโน้มพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจัดตั้งใหม่ และแนวโน้มพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ขายหรือให้เช่าได้ ในช่วงปี 2562 ถึง 2564 มีทิศทางที่แตกต่างกัน โดยมีแนวโน้มการขายหรือให้เช่าพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมมากกว่าพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมเปิดใหม่ ทั้งนี้ ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2567 มีนิคมอุตสาหกรรมที่จัดตั้งใหม่จำนวน 2 แห่ง รวมเป็นพื้นที่ 1,303 ไร่ ในขณะที่ยอดขายและยอดให้เช่าใหม่ของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมมีจำนวน 6,069 ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยยอดขายและยอดให้เช่าที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมยังคงอยู่ในภาคตะวันออกมากที่สุด สะท้อนให้เห็นว่า ยังมีความต้องการพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอีกมาก

4. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

4.1 สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์: ให้สิทธิประโยชน์ทางการเงิน หรือการสนับสนุนสำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการรายย่อย โดยอาจมีการพิจารณาสินเชื่อที่คำนึงถึงศักยภาพของโครงการเป็นหลัก เปิดโอกาสให้เข้าถึงเงินทุนได้มากขึ้น รวมทั้งออกสินเชื่อพิเศษในอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือมีเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ยืดหยุ่น สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่มีความต้องการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสามารถในการสร้างผลตอบแทนสูงในระยะยาว

4.2 ส่งเสริมศักยภาพการเข้าถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคและผู้ประกอบการ:
 (1) ส่งเสริมมาตรการที่ช่วยแก้ไขปัญหานี้เสีย ลดหนี้ครัวเรือน และเพิ่มความยืดหยุ่นในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ประชาชนสามารถมีโอกาสในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น และควบคุมการเข้าถึงสินเชื่อประเภทอื่นที่ไม่สร้างรายได้อย่างเข้มงวด (2) ส่งเสริมมาตรการที่ช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงพื้นที่เช่าอาคารสำนักงานและโรงงานได้ง่ายขึ้น เพื่อช่วยลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการ และเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์และเชิงอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.3 กำกับดูแลการถือครองอสังหาริมทรัพย์โดยชาวต่างชาติ: ส่งเสริมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ของชาวต่างชาติภายใต้การกำกับดูแลอย่างเหมาะสม โดยกำหนดข้อจำกัดในด้านพื้นที่และประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อนุญาตให้ต่างชาติลงทุน เพื่อไม่ให้กระทบต่อความสามารถของประชาชนไทยในการเข้าถึงที่อยู่อาศัย และสนับสนุนการพัฒนาแพลตฟอร์มการเช่าที่พักระยะสั้นที่ถูกต้องตามกฎหมาย ควบคู่ไปกับการบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารชุดอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

4.4 กำกับดูแลคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์: (1) กำกับดูแลคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ให้พร้อมต่อการเกิดภัยพิบัติในรูปแบบต่าง ๆ สร้างความเชื่อมั่น และสร้างความรู้ความเข้าใจของประชาชน ในแนวทางการรับมือภัยพิบัติต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ (2) กำกับดูแลวัสดุก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ที่ผลิตในประเทศและนำเข้าให้มีคุณภาพและมีมาตรฐาน (3) พัฒนาและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างให้เข้าถึงเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานและคุณภาพ

4.5 ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานเพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มมูลค่าอสังหาริมทรัพย์: พัฒนาเครือข่ายขนส่งสาธารณะทั้งรถไฟฟ้าและรถโดยสารประจำทางให้ครอบคลุมพื้นที่ชานเมืองและจังหวัดใกล้เคียง โดยเชื่อมโยงที่อยู่อาศัยกับศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และนิคมอุตสาหกรรม เพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทาง ส่งเสริมการเติบโตของเศรษฐกิจในพื้นที่ และยกระดับมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการขยายตัวของเมืองอย่างยั่งยืน

4.6 กระจายการพัฒนาพื้นที่อสังหาริมทรัพย์: ส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยในพื้นที่อื่น ๆ นอกเหนือจากเมืองใหญ่ เพื่อให้การเข้าถึงที่อยู่อาศัยง่ายขึ้นและไม่เพิ่มราคาพื้นที่เกินกว่าความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค รวมทั้งส่งเสริมการพัฒนาอาคารสำนักงานและพื้นที่พาณิชย์ในจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีศักยภาพด้านการค้าและการบริการ และการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจในภูมิภาคต่าง ๆ นอกเหนือจากพื้นที่ EEC เพื่อช่วยกระจายรายได้และสร้างโอกาสในการเติบโตทางเศรษฐกิจในทุกพื้นที่

4.7 ส่งเสริมความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม: (1) กำหนดและส่งเสริมการบังคับใช้มาตรฐานก่อสร้างอาคารเขียว (Green Building) สำหรับที่อยู่อาศัยและอาคารเชิงพาณิชย์ ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืน (2) พัฒนามาตรฐานและมาตรการจูงใจเพื่อผลักดันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสนับสนุนการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมสีเขียว และยกระดับมาตรฐานการผลิตให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยและสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนต่างชาติที่มองหาโอกาสในตลาดที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

4.8 ส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์: (1) สนับสนุนการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยทั้งในรูปแบบที่ขายและให้เช่า เพื่อดึงดูดการเข้าพักของนักท่องเที่ยวระยะยาว (2) สนับสนุนการพัฒนาอาคารเชิงพาณิชย์ ให้เป็นศูนย์การประชุมระดับนานาชาติและศูนย์การค้าระดับโลก เพื่อช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวในรูปแบบ MICE ซึ่งมีศักยภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวและนักลงทุนจากต่างประเทศ

4.9 วางแผนการจัดการอสังหาริมทรัพย์อย่างสร้างสรรค์: พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน โดยรวมพื้นที่สำหรับที่อยู่อาศัย ออฟฟิศ พื้นที่เชิงพาณิชย์ และพื้นที่สันทนาการเข้าด้วยกัน เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค และดึงดูดการลงทุน นอกจากนี้ ยังสามารถส่งเสริมการใช้พื้นที่หรืออาคารที่รกร้างโดยจัดงานนิทรรศการศิลปะหรืองานกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าและใช้ประโยชน์จากพื้นที่ในช่วงที่ยังไม่ได้พัฒนาในเชิงพาณิชย์หรืออยู่อาศัย

4.10 ส่งเสริมภาคเอกชนให้ปรับตัวให้เข้ากับแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค: (1) ส่งเสริมการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่ตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในยุคดิจิทัล และเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการที่อยู่อาศัย (2) สนับสนุนการออกแบบและพัฒนาพื้นที่สำนักงานที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของผู้ใช้งาน เพื่อให้สอดคล้องกับแนวโน้มการทำงานที่ยืดหยุ่น และตอบโจทย์การทำงานในยุคดิจิทัล (3) ส่งเสริมการออกแบบโรงงานอุตสาหกรรมให้มีความยืดหยุ่น และรองรับการเติบโตของ E-Commerce ที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในยุคดิจิทัลและการค้าออนไลน์

สารบัญ

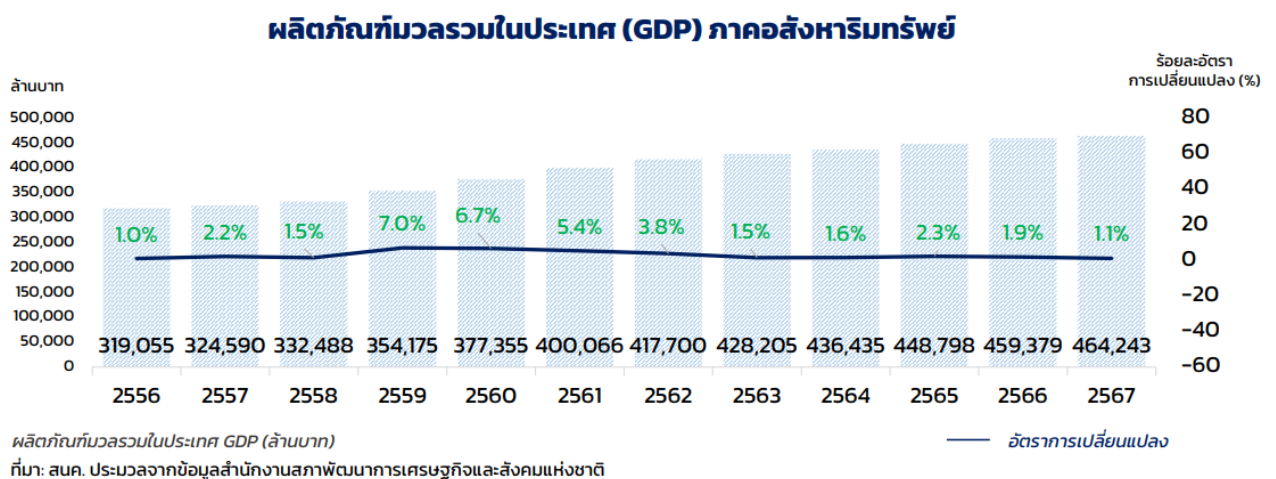
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
1. ภาพรวมภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย	1
1.1 ความสำคัญของภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อเศรษฐกิจไทย	1
1.2 โครงสร้างภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย	1
1.3 ความเปลี่ยนแปลงของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ไทย.....	2
1.4 การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย.....	3
2. ความสามารถของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย	3
3. การแบ่งประเภทของธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์.....	5
3.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย	5
3.2 อสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย.....	5
3.3 บริการอื่น ๆ ที่สนับสนุนและเกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์	5
4. สถานะตลาดและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.....	6
4.1 วิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย.....	6
4.1.1 อุปทานและอุปสงค์ของบ้านจัดสรรใหม่.....	6
4.1.2 อุปทานและอุปสงค์ของอาคารชุดใหม่	8
4.2 วิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย	11
4.2.1 อุปทานและอุปสงค์ของอาคารสำนักงาน	11
4.2.2 อุปทานและอุปสงค์ของนิคมอุตสาหกรรม.....	13
4.3 บริการอื่น ๆ ที่สนับสนุนและเกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์	14
5. การถอดบทเรียนจากต่างประเทศ	15
5.1 จีน.....	15
5.2 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE).....	16
6. นโยบายภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมด้านอสังหาริมทรัพย์	17
7. ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย	20
7.1 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์.....	20
7.2 ปัจจัยภายในที่ส่งผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์.....	20
8. ข้อเสนอแนะเพื่อรับมือและพัฒนาในภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย	23
บรรณานุกรม	28
ภาคผนวก	31

1. ภาพรวมภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย

1.1 ความสำคัญของภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อเศรษฐกิจไทย

ภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคบริการที่มีความสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสะท้อนความเป็นอยู่ที่ดีของประชาชน อีกทั้งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำรงชีวิตของประชาชน และการประกอบธุรกิจต่าง ๆ โดยในปี 2567 ภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ¹ (GDP ณ ราคาปัจจุบัน) 464,243 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.06 ของ GDP ภาคบริการ และเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.50 ของ GDP ภาพรวมประเทศ โดยมูลค่า GDP ภาคอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวร้อยละ 1.1 จากปี 2566 ซึ่งยังอยู่ในระดับต่ำกว่าอัตราการเติบโตของ GDP ภาคบริการ (เติบโตร้อยละ 3.9) และ GDP ภาพรวม (เติบโตร้อยละ 2.5) ทั้งนี้ มูลค่า GDP ภาคอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอด 10 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ดี ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นมา GDP ภาคอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวในอัตราที่ชะลอตัวลงเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลต่อการลงทุนของภาครัฐและเอกชน และกำลังซื้อของผู้บริโภค ในขณะที่มีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญ อาทิ เศรษฐกิจไทยที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ความคืบหน้าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ รวมถึงการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวภายหลังสถานการณ์การระบาดของโรค COVID-19 ตลอดจนมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐและรัฐบาลกิจ

รูปที่ 1 มูลค่าเศรษฐกิจของภาคอสังหาริมทรัพย์



1.2 โครงสร้างภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย

ตามการจัดประเภทธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยหลักการการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) (Thailand Standard Industrial Classification: TSIC) ฉบับปี 2552 ธุรกิจหมวดใหญ่ L: กิจกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วย 6 กิจกรรมธุรกิจ ได้แก่ (1) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) (2) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) (3) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103) (4) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) (5) กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68201) และ (6) กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68202)

¹ ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ปี 2567 มีนิติบุคคลที่ดำเนินกิจการในภาคอสังหาริมทรัพย์² 84,250 ราย **ธุรกิจที่มีจำนวนนิติบุคคลดำเนินกิจการสูงสุด 3 อันดับแรก** ได้แก่ การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103) และการเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) มีจำนวนนิติบุคคลที่ดำเนินกิจการรวมกัน 59,278 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.36 ของนิติบุคคลที่ดำเนินกิจการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด นอกจากนั้น ในปี 2566 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนผู้ประกอบการ³ ทั้งหมด 194,490 ราย เป็นรายย่อย 163,077 ราย ขนาดเล็ก 28,793 ราย ขนาดกลาง 2,016 และขนาดใหญ่ 604 ราย

จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่า มีนิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ส่งงบการเงิน ปี 2566 จำนวน 67,421 ราย มีรายได้รวม 1,134,586.70 ล้านบาท ขยายตัวจากปี 2565 ร้อยละ 4.64 และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย ในช่วงปี 2564 – 2566 ร้อยละ 4.51 ต่อปี มีกำไรสุทธิรวม 152,688.77 ล้านบาท หดตัวจากปี 2565 ร้อยละ 8.06 และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย ในช่วงปี 2564 – 2566 ร้อยละ 33.78 ต่อปี โดย**ธุรกิจที่มีรายได้รวมสูงสุด 3 อันดับแรก** ได้แก่ การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) และการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) มีรายได้รวมกัน 1,020,027.17 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 89.90 ของรายได้รวมภาคบริการอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่**ธุรกิจที่มีกำไรสุทธิสูงสุด 3 อันดับแรก** ได้แก่ การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) และการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) มีกำไรสุทธิรวมกัน 149,886.68 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 98.16 ของกำไรสุทธิรวมภาคบริการอสังหาริมทรัพย์ ในทางกลับกัน มี**ธุรกิจที่ขาดทุน 1 กลุ่ม** ได้แก่ การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103) ขาดทุน 5,031.43 ล้านบาท

1.3 ความเปลี่ยนแปลงของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ไทย

ปี 2567 ไทยมีนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์จัดตั้งใหม่ 8,763 ราย ลดลงจากปี 2566 ร้อยละ 3.11 โดย**ธุรกิจที่มีจำนวนการจัดตั้งใหม่สูงสุด 3 อันดับแรก** ได้แก่ การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) และกิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68201) ตั้งกิจการใหม่รวมกัน 6,830 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.94 ของนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ที่ตั้งกิจการใหม่ทั้งหมด ทั้งนี้ ในปีเดียวกันมีนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์เลิกกิจการ 1,539 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2566 ร้อยละ 12.09 โดย**ธุรกิจที่มีจำนวนการเลิกกิจการสูงสุด 3 อันดับแรก** ได้แก่ การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68201) และการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) เลิกกิจการรวมกัน 1,145 ราย คิดเป็นร้อยละ 74.40 ของนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ที่เลิกกิจการทั้งหมด

² ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

³ ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม – ข้อมูลจำนวนรวมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลและประเภทอื่น ๆ เช่น ธุรกิจส่วนบุคคล

1.4 การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย

ข้อมูลยอดคงค้างเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของธนาคารแห่งประเทศไทยชี้ให้เห็นว่า ในปี 2566 ไทยมีเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศในสาขาอสังหาริมทรัพย์ 31,873.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2565 ร้อยละ 8.54 และในไตรมาสที่ 3 ของปี 2567 มีเงินลงทุน 35,220.70 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 3 ของปี 2566 ร้อยละ 18.45 ในขณะที่มีเงินลงทุนจากไทยในต่างประเทศในสาขาบริการอสังหาริมทรัพย์ 5,502.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2565 ร้อยละ 16.77 และในไตรมาสที่ 3 ของปี 2567 มีเงินลงทุน 6,355.77 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 3 ของปี 2566 ร้อยละ 31.81 ทั้งนี้ จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่า **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยที่มีเงินลงทุนจากต่างประเทศสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) และการเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103) ซึ่งมีเงินลงทุนจากต่างประเทศรวมกันคิดเป็นร้อยละ 77.57 ของเงินลงทุนจากต่างประเทศในภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย โดยสัญชาติที่เข้ามาลงทุนสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ จีน สิงคโปร์ และญี่ปุ่น ซึ่งมีเงินลงทุนรวมกันคิดเป็นร้อยละ 33.12 ของเงินลงทุนจากต่างประเทศในภาคอสังหาริมทรัพย์ไทย**

2. ความสามารถของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย

เมื่อพิจารณาความสามารถของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จากอัตรากำไรสุทธิ⁴ ในปี 2566 ของแต่ละกลุ่มธุรกิจ พบว่า ธุรกิจ 5 กลุ่ม จาก 6 กลุ่ม เป็นธุรกิจที่มีความสามารถทำกำไรได้ ในขณะที่อีก 1 กลุ่มเป็นกลุ่มที่ขาดทุน โดย**ธุรกิจที่มีความสามารถทำกำไรสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68202) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง หรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104) และการซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) ขณะที่ธุรกิจที่ขาดทุน ได้แก่ การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103)**

ตาราง 1 จำนวนนิติบุคคลภาคบริการอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินการในปี 2567 และผลประกอบการ ปี 2566

กิจกรรมธุรกิจ	จำนวนนิติบุคคล (ราย)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (ล้านบาท)	อัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิ
68101: การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย	12,240	403,371.43	37,679.14	9.34%
68102: การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	34,725	304,679.17	45,267.80	14.86%
68103: การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น เพื่อเป็นที่พักอาศัย	12,286	65,105.60	-5,031.43	-7.73%
68104: การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	12,267	311,976.57	66,939.74	21.46%
68201: กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง	9,734	18,702.11	1,062.48	5.68%

⁴ อัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิ หมายถึง อัตราส่วนระหว่างกำไร (ขาดทุน) สุทธิ ต่อรายได้รวม

กิจกรรมธุรกิจ	จำนวนนิติบุคคล (ราย)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (ล้านบาท)	อัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิ
68202: กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับ อสังหาริมทรัพย์ โดยได้รับค่าตอบแทนหรือ ตามสัญญาจ้าง	2,998	30,751.82	6,771.03	22.02%
รวม	84,250	1,134,586.70	152,688.77	13.46%

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ประมวลผลโดย สนค. ผ่านเว็บไซต์ คิตต้า.com

เมื่อพิจารณาความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พบว่ามีการกระจายผลกำไรและขาดทุนที่ไม่สอดคล้องกันระหว่างธุรกิจขนาดใหญ่และ SMEs ในแต่ละกลุ่มธุรกิจ โดยพบว่าในกลุ่มธุรกิจที่มีความสามารถทำกำไร 5 กลุ่ม แม้ว่าภาพรวมจะมีความสามารถทำกำไร แต่ธุรกิจ SMEs ในกลุ่มกลับมีความสามารถในการทำกำไรต่ำกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ และ 2 ใน 5 กลุ่มดังกล่าว SMEs ประสบภาวะขาดทุน ได้แก่ การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) ซึ่งธุรกิจ SMEs มีอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 16.11 ขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่มีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 15.09 และการซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) ซึ่งธุรกิจ SMEs มีอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 4.84 ขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่มีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 24.88 สำหรับธุรกิจกลุ่มการเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103) ประสบภาวะขาดทุนทั้งธุรกิจ SMEs และธุรกิจขนาดใหญ่ โดยธุรกิจขนาดใหญ่มีอัตราขาดทุนสุทธิสูงกว่าที่ร้อยละ 13.44 ขณะที่ธุรกิจ SMEs มีอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 5.96

ตาราง 2 อัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิ แบ่งตามขนาดธุรกิจของนิติบุคคลภาคอสังหาริมทรัพย์

กิจกรรมธุรกิจ	อัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิ		
	SMEs	ธุรกิจขนาดใหญ่	รวม
68101: การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง เพื่อการพักอาศัย	-16.11%	15.09%	9.34%
68102: การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเอง ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	-4.84%	24.88%	14.86%
68103: การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่ เป็นของตนเอง หรือเช่าจากผู้อื่น เพื่อเป็นที่พักอาศัย	-5.96%	-13.44%	-7.73%
68104: การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่ เป็นของตนเอง หรือเช่าจากผู้อื่น ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	5.54%	29.72%	21.46%
68201: กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดย ได้รับค่าตอบแทน หรือตามสัญญาจ้าง	4.45%	10.03%	5.68%
68202: กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ โดย ได้รับค่าตอบแทน หรือตามสัญญาจ้าง	1.57%	34.50%	22.02%
รวม	-3.66%	21.40%	13.46%

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ประมวลผลโดย สนค.

3. การแบ่งประเภทของธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์

รายงานฉบับนี้ขอจำแนกประเภทของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ หรือวัตถุประสงค์ในการใช้ประโยชน์อสังหาริมทรัพย์ สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

3.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย (Residential Real Estate)

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยประเภทที่เจ้าของมีวัตถุประสงค์สร้างหรือซื้อเพื่อใช้ในการอยู่อาศัยเอง ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว/ทาวน์เฮาส์ อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) โดยอาจจำแนกได้ ดังนี้

- (1) บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านแถว (โครงการแนวราบ)
- (2) อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม (โครงการแนวสูง)

ทั้งนี้ นิติบุคคลที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์กลุ่มนี้ได้แก่ (1) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการพักอาศัย (TSIC 68101) และ (2) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นเพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68103)

3.2 อสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย

3.2.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม (Commercial Real Estate)

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม นั้นมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาขึ้นเพื่อมุ่งให้เช่าหรือขายพื้นที่แก่ผู้ทำการค้าในเชิงพาณิชย์ อาทิ

- (1) อาคารพาณิชย์
- (2) ศูนย์การค้า โดยกลุ่มลูกค้าของผู้พัฒนาศูนย์การค้า หมายถึงผู้เช่าพื้นที่ รวมถึงผู้มาจับจ่ายใช้สอย
- (3) อาคารสำนักงาน

3.2.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม (Industrial Real Estate)

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เป็นการพัฒนาพื้นที่เพื่อขายหรือให้เช่าเพื่อการประกอบกิจการในการประกอบอุตสาหกรรม การผลิต การขนส่ง การจัดเก็บคลังสินค้า โดยทั่วไปแล้ว การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมจะหมายถึง การพัฒนานิคมอุตสาหกรรมซึ่งเป็นการพัฒนาพื้นที่ดินที่จัดสรรไว้สำหรับให้กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมเข้าไปตั้งอยู่รวมกันอย่างเป็นสัดส่วน อันประกอบด้วยสาธารณูปโภคที่จำเป็น โดยทั่วไปแล้ว อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมนั้นจะมุ่งเน้นที่การพัฒนาพื้นที่เพื่อดำเนินกิจการโรงงาน (Manufacturing) และ/หรือ คลังสินค้า (Warehouse)

ทั้งนี้ นิติบุคคลที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย ครอบคลุมทั้ง 3.2.1 และ 3.2.2 ได้แก่ (1) การซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68102) และ (2) การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น ที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย (TSIC 68104)

3.3 บริการอื่น ๆ ที่สนับสนุนและเกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กลุ่มอื่น ๆ อาทิ ธุรกิจกลุ่มกิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68201) และกิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68202)

นอกจากที่กล่าวถึงข้างต้น ยังมีอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed - Use Development) ซึ่งเป็นแนวคิดที่ใช้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มากกว่าหนึ่งประเภทเข้ามารวมอยู่ในสถานที่เดียวกันในรูปแบบอาคารแนวราบหรือแนวสูง โดยเป็นการผสมผสานระหว่างกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น โรงแรมกับศูนย์การค้า ศูนย์การค้ากับอาคารสำนักงาน อาคารสำนักงานกับอาคารชุด เป็นต้น และการใช้อสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะอเนกประสงค์ของผู้ใช้ที่แตกต่างกันไป จากวัตถุประสงค์ของการสร้างและผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันอาจยังไม่มี การจัดประเภทธุรกิจ

4. สภาพตลาดและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

4.1 วิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย

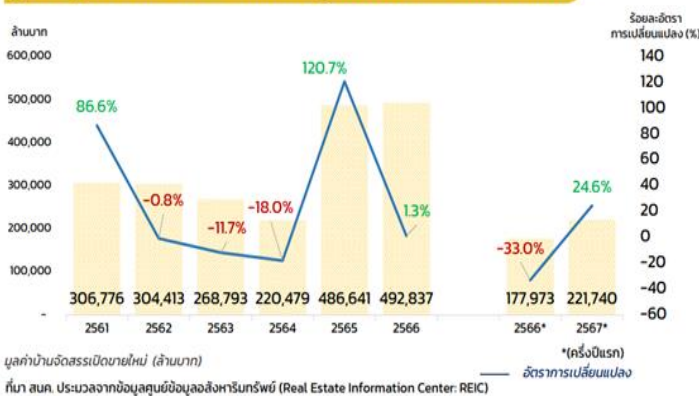
สำหรับนิติบุคคลในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย มีจำนวนนิติบุคคลรวม 24,526 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.11 ของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68101) 12,240 ราย และธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68103) 12,286 ราย มีรายได้รวม 468,477.03 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41.29 ของรายได้รวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ แบ่งเป็นรายได้รวมของธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68101) 403,371.43 ล้านบาท และของธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68103) 65,105.60 ล้านบาท มีกำไรสุทธิรวม 32,647.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.38 ของกำไรสุทธิรวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ โดยธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68101) มีกำไรสุทธิรวม 37,679.14 ล้านบาท โดยนิติบุคคลธุรกิจขนาดใหญ่สามารถทำกำไรได้ แต่ SMEs อยู่ในภาวะขาดทุน ในขณะที่ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย (TSIC 68103) เป็นกลุ่มที่มีผลประกอบการขาดทุน 5,031.43 ล้านบาท โดยขาดทุนทั้งธุรกิจขนาดใหญ่และ SMEs

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่อาจมีความได้เปรียบ SMEs หลายด้าน อาทิ ความประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ที่ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรได้มากกว่าผู้ประกอบการ SMEs ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของธุรกิจขนาดใหญ่ที่ทำให้ผู้บริโภคเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ตลอดจนต้นทุนในการพัฒนาและดูแลอสังหาริมทรัพย์ และความสามารถในการเข้าถึงเงินทุนที่มากกว่า ทำให้ธุรกิจขนาดใหญ่สามารถเข้าถึงทำเลอสังหาริมทรัพย์ที่ดีกว่าและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากกว่าผู้ประกอบการ SMEs

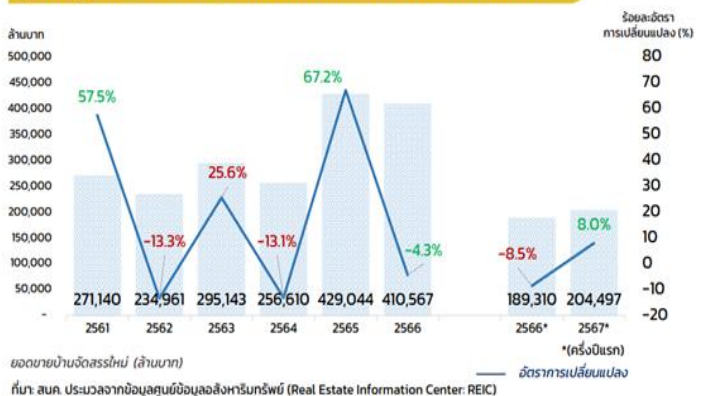
อุปทานและอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย

4.1.1 อุปทานและอุปสงค์ของบ้านจัดสรรใหม่⁵

รูปที่ 2 อุปทานบ้านจัดสรร: แนวโน้มมูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่



รูปที่ 3 อุปสงค์บ้านจัดสรร: แนวโน้มยอดขายบ้านจัดสรรใหม่



แนวโน้มมูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ (อุปทาน) และยอดขายบ้านจัดสรรใหม่ (อุปสงค์) มีความผันผวน แต่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ โดยปี 2565 มีการขยายตัวสูงสุดของทั้งอุปสงค์และอุปทาน ปี 2566 อุปทานของบ้านจัดสรรใหม่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ขณะที่อุปสงค์หดตัวลง ซึ่งคาดว่าเป็นผลมาจากการหดตัวของกำลังซื้อจากการเข้าถึงสินเชื่อที่ลดลงของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2566 และครึ่งปีแรกของปี 2567 อุปทานของบ้านจัดสรรใหม่มีมูลค่ามากกว่าอุปสงค์ของบ้านจัดสรรใหม่อย่างต่อเนื่อง อาจเป็นสัญญาณสะท้อนถึงความซบเซาของตลาดบ้านจัดสรร

⁵ มูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่และยอดขายบ้านจัดสรรใหม่ ในพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดหลักในภูมิภาคของประเทศไทย

(1) มูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ (อุปทาน)

ในช่วงปี 2561 ถึงปี 2566 มูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่มีแนวโน้มผันผวนเป็นบางช่วง โดยมูลค่าบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่หดตัวต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปี 2562 ถึง 2564 เป็นผลมาจากอยู่ในช่วงการระบาด ของ COVID-19 อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 มูลค่าของบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ขยายตัวสูงสุดที่ร้อยละ 120.7 จนมีมูลค่า 486,641 ล้านบาท ซึ่งอาจเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภายหลังสถานการณ์ COVID-19 ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย ประกาศผ่อนคลายมาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อสินเชื่อสินเชื่อ (Loan to Value: LTV) เป็นการชั่วคราว ซึ่งกำหนดให้การกู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 หรือ 3 สามารถกู้ได้เต็มมูลค่าหลักประกันร้อยละ 100 จากเดิมสูงสุดร้อยละ 90 ในหลังที่ 2 และร้อยละ 70 ในหลังที่ 3 โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 20 ตุลาคม 2564 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์เร่งพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรออกขายสู่ตลาด

ในปี 2566 บ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ยังคงมีมูลค่าเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปี 2565 และในช่วง ครึ่งปีแรกของปี 2567 บ้านจัดสรรเปิดขายใหม่มีมูลค่า 221,740 ล้านบาท ขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ร้อยละ 24.6

(2) ยอดขายบ้านจัดสรรใหม่ (อุปสงค์)

ในช่วงปี 2561 ถึงปี 2566 ยอดขายบ้านจัดสรรมีแนวโน้มผันผวน โดยในปี 2562 มีการประกาศ มาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อสินเชื่อสินเชื่อ (LTV) ตั้งแต่สัญญาที่ 2 ขึ้นไป ส่งผลให้ประชาชนเร่งซื้อบ้านในปี 2561 และชะลอการซื้อในปี 2562 สำหรับในปี 2563 มูลค่ายอดขายบ้านจัดสรรเติบโตขึ้นด้วยานิสงค์จากมาตรการกระตุ้น อสังหาริมทรัพย์ในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้แก่ โครงการบ้านในฝันรับปีใหม่⁶ และโครงการบ้านดีมีดาว⁷ ก่อนที่จะชะลอตัวลงในปี 2564 ในขณะที่ปี 2565 ยอดขายบ้านจัดสรรใหม่ขยายตัวสูงสุด เนื่องจากการผ่อนคลายมาตรการ LTV และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจหลัง COVID-19 ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านได้มากขึ้น ตลอดจน สถานการณ์ COVID-19 ส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความต้องการบ้านแนวราบมากขึ้น

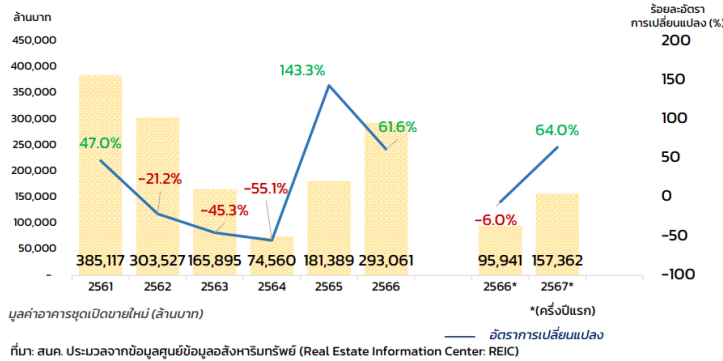
อย่างไรก็ตาม ในปี 2566 ยอดขายบ้านจัดสรรใหม่มีมูลค่าลดลง โดยข้อมูลจากศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Information Center: REIC) พบว่า เกิดจากการยกเลิกมาตรการผ่อนปรน LTV ตลอดจน ค่าครองชีพที่สูงขึ้น และภาวะหนี้ครัวเรือนของไทยที่มีสัดส่วนสูงกว่าร้อยละ 90 ของ GDP รวมถึงการที่สถาบันการเงิน มีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทำให้มีอัตราการปฏิเสธสินเชื่อสูงอยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท นอกจากนี้ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ยอดขายบ้านจัดสรรใหม่มีมูลค่า 204,497 ล้านบาท ขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 8.0 โดยพบว่า ภาคใต้มียอดขายบ้านจัดสรรใหม่สูงสุด ที่สุดของประเทศ จำนวน 1,953 หน่วย มูลค่า 9,209 ล้านบาท โดยจังหวัดภูเก็ตมียอดขายโครงการใหม่สูงที่สุด ในขณะที่ ยอดขายโครงการบ้านจัดสรรใหม่ลดลงในกรุงเทพฯ ปริมณฑล ภาคกลาง ภาคเหนือ และภาคตะวันออก อาจสะท้อนถึง สัญญาณความนิยมของตลาดบ้านจัดสรรในพื้นที่ภาคใต้ และความอึมครึมของตลาดบ้านจัดสรรในภูมิภาคอื่น ๆ

⁶ โครงการสำหรับประชาชนที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท

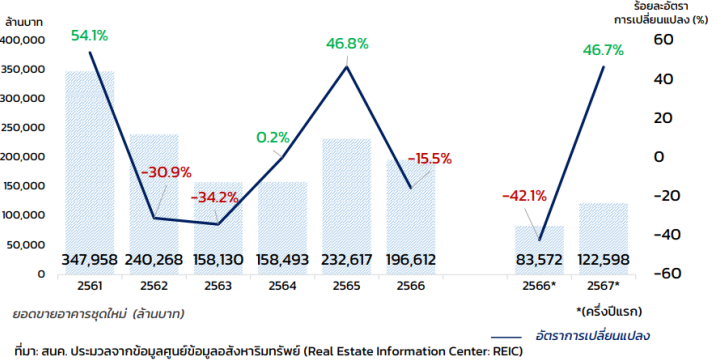
⁷ โครงการช่วยค่าผ่อนดาวน์ จำนวน 5 หมื่นบาทต่อราย สำหรับประชาชน 1 แสนรายที่เข้าร่วมโครงการ

4.1.2 อุปทานและอุปสงค์ของอาคารชุดใหม่⁸

รูปที่ 4 อุปทานอาคารชุด: แนวโน้มมูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่



รูปที่ 5 อุปสงค์อาคารชุด: แนวโน้มยอดขายอาคารชุดใหม่



แนวโน้มมูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่ (อุปทาน) และยอดขายอาคารชุดใหม่ (อุปสงค์) มีความผันผวนแต่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ โดยปี 2565 มูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่และยอดขายอาคารชุดใหม่ขยายตัวสูงสุด ในปี 2566 มูลค่าอาคารชุดเปิดใหม่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ยอดขายอาคารชุดใหม่หดตัวลง คาดว่าเป็นผลมาจากการหดตัวของกำลังซื้อจากการเข้าถึงสินเชื่อที่ลดลงของผู้บริโภค เช่นเดียวกันกับสถานการณ์บ้านจัดสรรใหม่ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2566 และครึ่งปีแรกของปี 2567 อุปทานของอาคารชุดใหม่มีมูลค่าเกินกว่าอุปสงค์ของอาคารชุดใหม่ อาจสะท้อนถึงตลาดอาคารชุดที่ชะลอตัวลง

(1) มูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่ (อุปทาน)

ในช่วงปี 2561 ถึงปี 2566 มูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่มีแนวโน้มผันผวน โดยมูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่หดตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปี 2562 ถึง 2564 เป็นผลมาจากอยู่ในช่วงการระบาดของ COVID-19 ในปี 2565 มูลค่าของอาคารชุดเปิดขายใหม่ขยายตัวสูงสุดที่ร้อยละ 143.3 จนมีมูลค่า 181,389 ล้านบาท อาจเป็นผลมาจากมาตรการผ่อนคลายนโยบาย LTV เป็นการชั่วคราวเช่นเดียวกับบ้านจัดสรร

ปี 2566 มูลค่าอาคารชุดเปิดใหม่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนร้อยละ 61.6 และในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 64.0 โดยคาดว่าเป็นผลมาจากกำลังซื้อจากชาวต่างชาติหลังสถานการณ์ COVID-19

(2) ยอดขายอาคารชุดใหม่ (อุปสงค์)

ในช่วงปี 2561 ถึงปี 2566 ยอดขายอาคารชุดใหม่มีแนวโน้มผันผวน โดยในปี 2562 ถึง 2563 ยอดขายอาคารชุดใหม่หดตัว อาจเป็นผลจากมาตรการล็อกดาวน์ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 และกลุ่มลูกค้าต่างชาติ⁹ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าชาวจีนที่เริ่มชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทย เนื่องจากรัฐบาลจีนได้เข้มงวดในการนำเงินไปลงทุนยังต่างประเทศ และผลกระทบจากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีน ตลอดจนเศรษฐกิจจีนชะลอตัวต่ำที่สุดในรอบ 30 ปี ในช่วงปี 2561 สำหรับในปี 2564 และ 2565 ยอดขายอาคารชุดได้กลับมาขยายตัวสูงอีกครั้ง ตามสถานะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว ประกอบกับชาวต่างชาติที่เข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทยมากขึ้น

ปี 2566 ยอดขายอาคารชุดใหม่หดตัวลง โดยข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Information Center: REIC) พบว่าเกิดจากการยกเลิกมาตรการผ่อนปรน LTV ตลอดจนค่าครองชีพที่สูงขึ้น และภาวะหนี้ครัวเรือนของไทยที่มีสัดส่วนสูง รวมถึงการที่สถาบันการเงินมีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เช่นเดียวกับสถานการณ์บ้านจัดสรร ในขณะที่ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ยอดขายอาคารชุดใหม่ขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 46.7 โดยพบว่า ยอดขายอาคารชุดใหม่ฟื้นตัวจากกำลังซื้อชาวต่างชาติ และภาคใต้

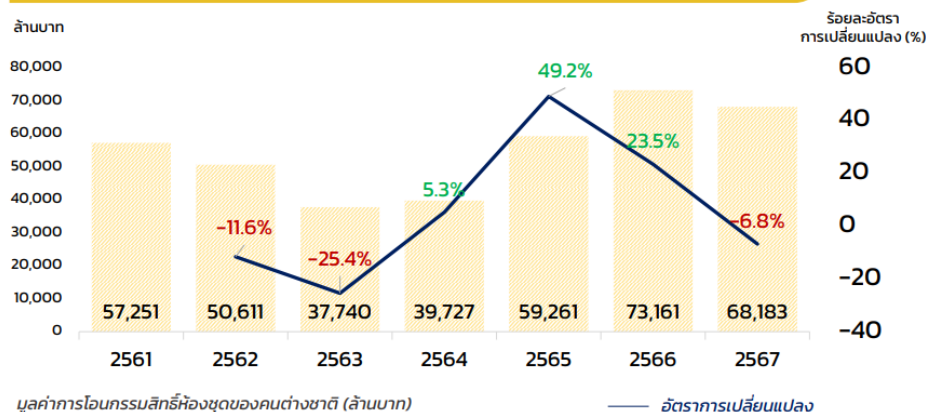
⁸ มูลค่าอาคารชุดเปิดขายใหม่ และยอดขายอาคารชุดใหม่ ในพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดหลักในภูมิภาคของประเทศไทย

⁹ พ.ร.บ. อาคารชุด (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 กำหนดให้คนต่างด้าว หรือนิติบุคคลที่เป็นคนต่างด้าวสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ในห้องชุดได้อัตราส่วนไม่เกินร้อยละ 49 ของเนื้อที่ห้องชุดทั้งหมดในอาคารชุดแต่ละแห่ง ในขณะที่ข้อจำกัดจะเป็นเป็นอาคารชุด

เป็นภูมิภาคที่มียอดขายเพิ่มขึ้นมากที่สุด โดยโครงการอาคารชุดในภูเก็ตขายได้ 4,990 หน่วย มูลค่า 41,598 ล้านบาท และในภาคเหนือมีการเติบโตของยอดขายอาคารชุดใหม่ในจังหวัดเชียงใหม่และนครสวรรค์ โดยจังหวัดนครสวรรค์มียอดขายอาคารชุดใหม่มูลค่า 1,101 ล้านบาท จากเดิมที่ไม่มียอดขายในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

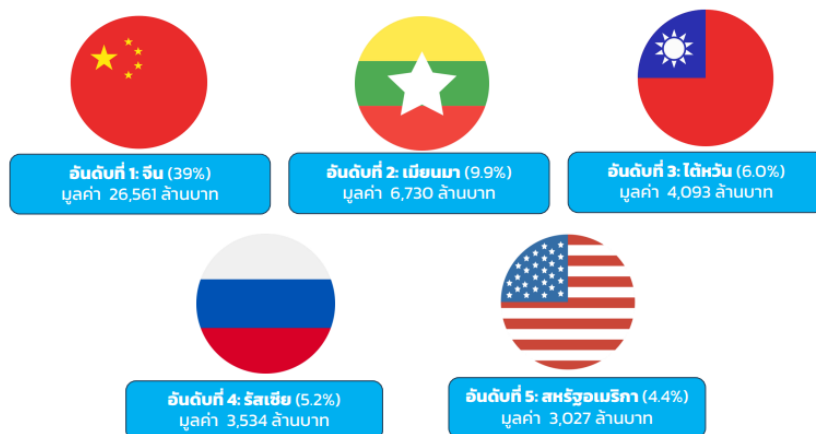
เมื่อพิจารณาจากแนวโน้มยอดขายอาคารชุด มีปัจจัยสนับสนุนจากกำลังซื้อในกลุ่มลูกค้าต่างชาติ โดยข้อมูลจาก REIC พบว่า ปี 2566 เป็นปีที่มีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโดยต่างชาติสูงที่สุดในช่วงปี 2561-2567 มีมูลค่า 73,161 ล้านบาท ขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 23.5 และปี 2567 การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดคนต่างชาติทั่วประเทศ มีมูลค่า 68,183 ล้านบาท หดตัวลงเล็กน้อยที่ร้อยละ 6.8 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า สำหรับสัญชาติคนต่างชาติที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดมากที่สุด คือ จีน (มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ 26,561 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.0 ของมูลค่าการโอนทั้งหมด) รองลงมา ได้แก่ เมียนมา (มูลค่า 6,730 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.9) ไต้หวัน (มูลค่า 4,093 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.0) รัสเซีย (มูลค่า 3,534 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.2) และสหรัฐฯ (มูลค่า 3,027 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.4) และพื้นที่ที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโดยคนต่างชาติมากที่สุด คือ กรุงเทพฯ ชลบุรี และภูเก็ต

รูปที่ 6 การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดต่างชาติ ปี 2567



ที่มา: สกค. ประมวลจากข้อมูลศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Information Center: REIC)

รูปที่ 7 อันดับสัญชาติที่ถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดมากที่สุด 5 อันดับแรกในปี 2567



ที่มา: สกค. ประมวลจากข้อมูลศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Information Center: REIC)

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2568

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ (SCB Economic Intelligence Center: SCB EIC) คาดการณ์ว่า ในปี 2568 ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มหดตัว และยังคงเผชิญความท้าทายอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากการฟื้นตัวของกำลังซื้อ เนื่องจากปัจจัยกดดันทางเศรษฐกิจ ทั้งค่าครองชีพและหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับอัตราดอกเบี้ย และความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ ยังคงกดดันการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-ต่ำ ที่ส่วนใหญ่ตัดสินใจยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย หรือชะลอการซื้อออกไป โดยคาดว่าหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2568 จะหดตัวประมาณร้อยละ 1 ถึง 3 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2568 มีแนวโน้มเริ่มทรงตัวได้ หรือหดตัวเล็กน้อยประมาณร้อยละ 0 ถึง 2 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์ในต่างจังหวัด มีแนวโน้มหดตัวในอัตราที่สูงกว่ากรุงเทพฯ และปริมณฑลเล็กน้อย เนื่องจากมีสัดส่วนกำลังซื้อกลุ่มรายได้ปานกลาง-ต่ำที่สูงกว่า

นอกจากนี้ เหตุการณ์แผ่นดินไหว เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2568 ที่เมียนมาและมีผลกระทบต่อไทยเป็นปัจจัยสำคัญที่กดดันตลาดที่อยู่อาศัยกลุ่มอาคารชุด โดยเฉพาะประเภทอาคารสูง (High rise) ให้ชะลอตัว เนื่องจากลูกค้ามีความกังวลต่อมาตรฐานการก่อสร้างอาคารและการรับมือกับภัยพิบัติต่าง ๆ

4.2 วิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจส่งออกสิ่งทอที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย

สำหรับนิติบุคคลในกลุ่มส่งออกสิ่งทอที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย มีจำนวนนิติบุคคลรวม 46,992 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.78 ของจำนวนนิติบุคคลส่งออกสิ่งทอทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจซื้อขายส่งออกสิ่งทอ (TSIC 68102) 34,725 ราย และธุรกิจให้เช่าส่งออกสิ่งทอ (TSIC 68104) 12,267 ราย มีรายได้รวม 616,655.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.35 ของรายได้รวมนิติบุคคลส่งออกสิ่งทอ แบ่งเป็นรายได้รวมของธุรกิจซื้อขายส่งออกสิ่งทอ (TSIC 68102) 304,679.17 ล้านบาท และของธุรกิจให้เช่าส่งออกสิ่งทอ (TSIC 68104) 311,976.57 ล้านบาท มีกำไรสุทธิรวม 112,207.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 73.49 ของกำไรสุทธิรวมนิติบุคคลส่งออกสิ่งทอ โดยแบ่งเป็นกำไรสุทธิของธุรกิจซื้อขายส่งออกสิ่งทอ (TSIC 68102) 45,267.80 ล้านบาท และของธุรกิจให้เช่าส่งออกสิ่งทอ (TSIC 68104) 66,939.74 ล้านบาท ซึ่งทั้งธุรกิจซื้อขายและให้เช่าเป็นธุรกิจที่สามารถทำกำไรในภาพรวม อย่างไรก็ตาม ธุรกิจซื้อขายส่งออกสิ่งทอที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย (TSIC 68102) เป็นธุรกิจที่นิติบุคคลธุรกิจขนาดใหญ่สามารถทำกำไรได้ แต่ SMEs อยู่ในภาวะขาดทุน สำหรับธุรกิจกลุ่มการให้เช่าส่งออกสิ่งทอที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย (TSIC 68104) ความสามารถในการทำกำไรของ SMEs ต่ำกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ จากอัตรากำไรสุทธิของ SMEs อยู่ที่ร้อยละ 5.54 ขณะที่รายได้ใหญ่อยู่ที่ร้อยละ 29.72

สถานการณ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการขนาดใหญ่อาจมีความได้เปรียบ SMEs หลายด้าน อาทิ ความประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ที่ทำให้ลดต้นทุนและเพิ่มกำไรได้มากกว่าผู้ประกอบการ SMEs ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของธุรกิจขนาดใหญ่ ที่ทำให้ผู้บริโภคเลือกซื้อส่งออกสิ่งทอของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ตลอดจนความสามารถในการเข้าถึงเงินทุนที่มากกว่า ทำให้ธุรกิจขนาดใหญ่สามารถเข้าถึงทำเลส่งออกสิ่งทอที่ดีกว่าและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากกว่าผู้ประกอบการ SMEs เช่นเดียวกับธุรกิจส่งออกสิ่งทอเพื่อการอยู่อาศัย

อุปทานและอุปสงค์ของส่งออกสิ่งทอที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัย

4.2.1 อุปทานและอุปสงค์ของอาคารสำนักงาน

(1) พื้นที่อาคารสำนักงานเปิดให้บริการใหม่ (อุปทาน)

จากข้อมูลจากวิจัยกรุงศรี พบว่า ในปี 2566 พื้นที่สำนักงานเปิดให้บริการใหม่อยู่ที่ 278,142 ตารางเมตร ลดลงร้อยละ 12.1 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยอาคารสำนักงานที่สร้างเสร็จส่วนใหญ่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District: CBD) อาทิ อาคารพาร์คสลิสม อาคารเดอะ ยูนิคอร์น ส่งผลให้อุปทานพื้นที่สำนักงานสะสมอยู่ที่ระดับ 9.5 ล้านตารางเมตร ซึ่งร้อยละ 80 เป็นพื้นที่สำนักงาน Grade B และที่เหลือร้อยละ 20 เป็นสำนักงาน Grade A¹⁰ ค่าเช่าเฉลี่ยของสำนักงานทั้ง Grade A และ B ในปี 2566 ลดลง โดย Grade A ลดลงร้อยละ 0.4 และ Grade B ลดลงร้อยละ 4.6 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ตามลำดับ โดยอุปทานของพื้นที่สำนักงานมีระดับสูงกว่าความต้องการเช่าอยู่มาก ทำให้เจ้าของอาคารส่วนใหญ่ปรับลดต้นทุนค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้เช่าและเพิ่มแรงจูงใจเพื่อรักษาผู้เช่าเดิมและดึงดูดผู้เช่ารายใหม่

ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล เผชิญกับภาวะอุปทานล้นตลาด หรืออุปทานเกินกว่าอุปสงค์อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีพื้นที่อาคารสำนักงานเปิดให้บริการใหม่ (อุปทาน) เข้าสู่ตลาด 224,086 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 66.3 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า อาทิ อาคารวัน แบงค็อก ทาวเวอร์ 3 และ 4 ซึ่งมีพื้นที่มากกว่า 90,000 ตารางเมตรต่ออาคาร ส่งผลให้พื้นที่ที่สะสมอยู่ที่ 9.7 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.7 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

¹⁰ คำอธิบายอยู่ในภาคผนวก

(2) ความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน (อุปสงค์)

จากข้อมูลจากวิจัยกรุงศรี พบว่า ในปี 2566 ความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานสุทธิอยู่ที่ 28,339 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 214.5 หลังจากหดตัวต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2564 โดยผู้เช่าหันไปเลือกอาคาร Grade A และ A+ ที่มีคุณภาพสูงมากขึ้น โดยเฉพาะอาคารที่ได้รับการรับรองมาตรฐานอาคารเขียว ตลอดจนมีการย้ายออกจากอาคารเก่าและอาคารเกรดคุณภาพรอง

ความต้องการเช่าพื้นที่สำนักงานที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นค่อนข้างช้าตามภาวะเศรษฐกิจไทยที่ฟื้นตัวเพียงบางส่วน ประกอบกับบางองค์กรใช้นโยบาย Hybrid workplace เพิ่มความยืดหยุ่นในการทำงานให้แก่พนักงาน ทำให้ความต้องการใช้พื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้นไม่มากเท่าช่วงก่อนเกิด COVID-19

ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานสะสมอยู่ที่ 7.9 ล้านตารางเมตร หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยพื้นที่เช่าสำนักงาน Grade B ใน CBD ลดลงมากกว่า 40,000 ตารางเมตร ซึ่งคาดว่าเป็นผลจากผู้เช่ารายใหญ่ย้ายไปอยู่อาคารของตนเอง ในขณะที่ความต้องการเช่าสำนักงาน Grade A ใน CBD ปรับลดลงเนื่องจากผู้เช่าบางส่วนย้ายไปเช่าพื้นที่สำนักงาน Grade A+ ซึ่งใหม่และมีมาตรฐานสูงกว่า อาทิ อาคารวัน ซิตี้ เซ็นเตอร์ พาร์คสลิสม และวัน แบงค็อก

ทั้งนี้ อุปสงค์ของอาคารสำนักงานยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป จากทั้งบริษัทคนไทยที่มีการขยายพื้นที่สำนักงาน เนื่องจากมีส่วนช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือ รวมถึงดึงดูดพนักงาน ที่มีความสามารถเข้าร่วมงาน และบริษัทข้ามชาติที่ต้องการย้ายฐานการผลิตมาไทยจึงมีความต้องการเช่าพื้นที่เพื่อจัดตั้งสำนักงาน

แนวโน้มธุรกิจอาคารสำนักงานปี 2568

ข้อมูลจากวิจัยกรุงศรีคาดว่า ปี 2568-2569 ธุรกิจสำนักงานให้เช่ามีแนวโน้มปรับดีขึ้นตามทิศทางการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย พื้นที่อาคารสำนักงานเปิดใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 1.5 ถึงร้อยละ 2.0 ต่อปี โดยร้อยละ 80 ของอาคารใหม่จะเป็น Grade A และ A+ พร้อมมาตรฐานอาคารเขียว¹¹ และตั้งอยู่ในโครงการ Mixed-use ขนาดใหญ่ ในขณะที่ความต้องการเช่าพื้นที่มีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 1.0 ถึงร้อยละ 2.0 ต่อปี โดยมีความต้องการจากผู้เช่าต่างชาติสัดส่วนอยู่ประมาณร้อยละ 60 ของผู้เช่าทั้งหมด มีความต้องการอาคารสำนักงานคุณภาพดีและทันสมัย Grade A และ A+ ในทำเล CBD โดยผู้เช่าอาคารมักพิจารณาย้ายไปตึกใหม่ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกดีขึ้น อย่างไรก็ตาม คาดว่าบริษัทหลายแห่งจะใช้นโยบายการทำงานแบบ Hybrid workplace ต่อเนื่อง ขณะที่บริษัทบางแห่งมีความต้องการใช้พื้นที่แบบ Co-Working Space ทำให้ความต้องการเช่าพื้นที่สำนักงานจะเพิ่มขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยกระแสความนิยมของผู้ใช้บริการสำนักงาน คือ สำนักงานสีเขียวหรือ Green Office ซึ่งดึงดูดผู้เช่าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่และบริษัทต่างชาติที่ต้องการเสริมภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกับกระแส ESG (Environmental, Social และ Governance) ในขณะที่อาคารเก่าต้องเร่งปรับตัวเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

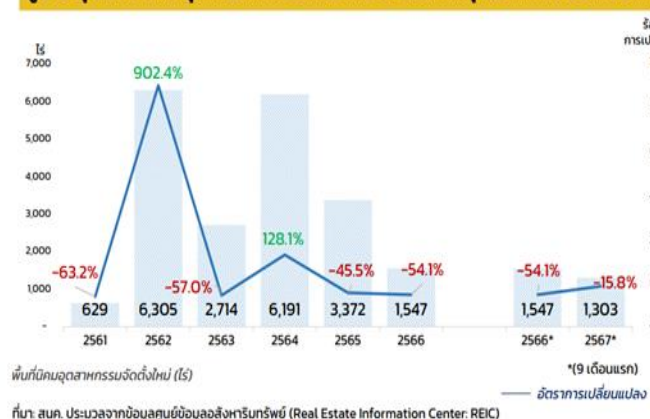
ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในไทยยังมีโอกาสขยายตัวตามภาวะเศรษฐกิจ และได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งจากการอยู่ในทำเลศูนย์กลางของภูมิภาค ทำให้สามารถเชื่อมโยงการค้าและการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้านได้สะดวก นอกจากนี้ อัตราค่าเช่าสำนักงานในไทยยังคงแข่งขันได้เมื่อเทียบกับเมืองใหญ่ในประเทศคู่แข่ง เช่น สิงคโปร์ และโฮจิมินห์ (เวียดนาม) ตลอดจนมาตรการส่งเสริมของภาครัฐ เช่น สิทธิพิเศษทางภาษีสำหรับบริษัทที่จัดตั้งเป็นศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Center: IBC) จะเป็นปัจจัยช่วยดึงดูดการลงทุนและสนับสนุนให้ตลาดอาคารสำนักงานของไทยมีโอกาสเติบโตในระยะข้างหน้า

¹¹ มาตรฐานอาคารเขียว คือ อาคารที่มีการออกแบบ ก่อสร้าง ดำเนินการ และบำรุงรักษาด้วยแนวคิดที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งปัจจุบัน ไทยยังไม่มีข้อกำหนดมาตรฐานดังกล่าวเป็นการบังคับ แต่มีการส่งเสริมการใช้เกณฑ์การประเมินความยั่งยืนทางพลังงานและสิ่งแวดล้อมไทย (Thai's Rating of Energy and Environmental Sustainability) โดยสถาบันอาคารเขียวไทย (TGBI) ซึ่งเป็นหน่วยงานเอกชนที่ให้การรับรองอาคารประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานอาคารเขียว

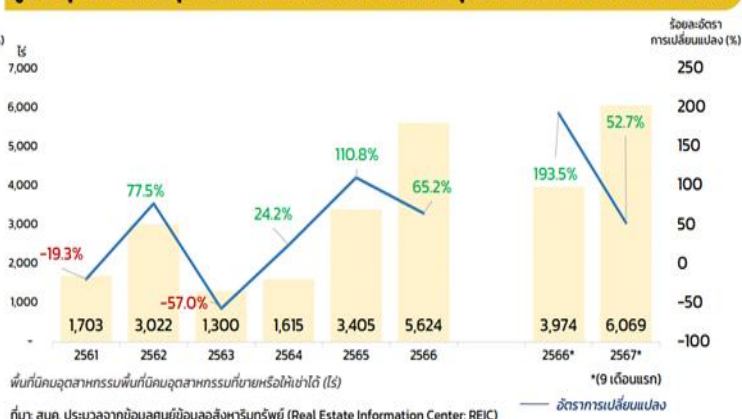
อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์แผ่นดินไหวเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2568 อาจกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่สร้างแรงกดดันต่อตลาดอาคารสำนักงาน โดยเฉพาะประเภทอาคารสูงให้ชะลอตัว เนื่องจากลูกค้ามีความกังวลเกี่ยวกับมาตรฐานความปลอดภัยของอาคารเช่นเดียวกับตลาดที่อยู่อาศัย ทำให้ผู้เช่าและนักลงทุนบางส่วนอาจจะชะลอการตัดสินใจเช่าหรือขยายพื้นที่

4.2.2 อุปทานและอุปสงค์ของนิคมอุตสาหกรรม

รูป 8 อุปทานนิคมอุตสาหกรรม: แนวโน้มพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจัดตั้งใหม่



รูป 9 อุปสงค์นิคมอุตสาหกรรม: แนวโน้มพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ขายหรือให้เช่าได้



แนวโน้มพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจัดตั้งใหม่ (อุปทาน) และแนวโน้มพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ขายหรือให้เช่าได้ (อุปสงค์) ในช่วงปี 2562 ถึง 2564 มีทิศทางที่แตกต่างกัน โดยมีแนวโน้มการขายหรือให้เช่าพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมมากกว่าพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมเปิดใหม่ ทั้งนี้ ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2567 มีนิคมอุตสาหกรรมที่จัดตั้งใหม่จำนวน 2 แห่ง รวมเป็นพื้นที่ 1,303 ไร่ ในขณะที่ยอดขายและยอดให้เช่าใหม่ของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมมีจำนวน 6,069 ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยยอดขายและยอดให้เช่าที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมยังคงอยู่ในภาคตะวันออกมากที่สุด สะท้อนให้เห็นว่า ยังมีความต้องการพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอีกมาก

(1) พื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจัดตั้งใหม่ (อุปทาน)

จากข้อมูลจาก REIC พบว่า ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2567 มีนิคมอุตสาหกรรมที่จัดตั้งใหม่ (อุปทาน) จำนวน 2 แห่ง รวมเป็นพื้นที่ 1,303 ไร่ ได้แก่ (1) นิคมอุตสาหกรรม แอลพีพี จังหวัดนครสวรรค์ พื้นที่ 673 ไร่ และ (2) นิคมอุตสาหกรรม ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 3.1 จังหวัดชลบุรี พื้นที่ 630 ไร่ ส่งผลให้จำนวนนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศมีจำนวน 70 แห่ง พื้นที่รวม 174,167 ไร่ เป็นนิคมอุตสาหกรรม ในภาคตะวันออก 45 แห่ง คิดเป็นพื้นที่ 135,857 ไร่ หรือร้อยละ 78.0 ของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ รองลงมา คือ ภาคกลาง (รวมกรุงเทพมหานคร) จำนวน 17 แห่ง คิดเป็นพื้นที่ 27,083 ไร่ หรือร้อยละ 15.5 ของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ

(2) พื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ขายหรือให้เช่าได้ (อุปสงค์)

จากข้อมูลจากวิจัยกรุงศรีเผยว่า ปี 2566 ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมฟื้นตัวต่อเนื่องนับตั้งแต่การเริ่มคลี่คลายของสถานการณ์ COVID-19 ในปี 2564 โดยยอดขายและยอดให้เช่าใหม่ของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 65.2 โดยมีพื้นที่รวม 5,624 ไร่ ตามการฟื้นตัวของภาวะการลงทุนในประเทศและจำนวนนักลงทุนต่างชาติที่เพิ่มขึ้น

ข้อมูลจาก REIC เผยว่า ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2567 ยอดขายและยอดให้เช่าใหม่ของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมมีจำนวน 6,069 ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยยอดขายและยอดให้เช่าที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมยังคงอยู่ในภาคตะวันออกมากที่สุด ครอบคลุมพื้นที่ 5,481 ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 55.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และคิดเป็นร้อยละ 90 ของยอดขายและยอดเช่าใหม่ของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพของภาคตะวันออกที่สามารถดึงดูดความสนใจจากนักลงทุนมากที่สุด เมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น ๆ สอดคล้องกับมูลค่าโครงการที่ขอรับส่งเสริมการลงทุนทั่วประเทศปี 2567 อยู่ที่ 1,138.5 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34.5

ซึ่งในจำนวนนี้เป็นารขอรับส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) เพิ่มขึ้นร้อยละ 36.6 คิดเป็นมูลค่า 504.9 พันล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 44 ของมูลค่าโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนทั้งหมด

แนวโน้มธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมปี 2568

วิจัยกรุงศรี ได้คาดการณ์ยอดขายและยอดให้เช่าใหม่ของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งคาดว่าจะขยายตัวต่อเนื่องที่ร้อยละ 4.0-5.0 ต่อปี หรือประมาณ 7,000 ไร่ต่อปี ในช่วงปี 2568-2570 โดยประกอบด้วยปัจจัยสนับสนุน อาทิ (1) การทยอยฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก (2) ปัญหาความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์ที่อาจมีส่วนทำให้เกิดการย้ายฐานการลงทุนจากต่างชาติ โดยเฉพาะจากจีนและญี่ปุ่น มายังภูมิภาคอาเซียนรวมถึงไทยมากขึ้น (3) ความได้เปรียบจากการเป็นท่าเลยุทธศาสตร์ด้านฐานการผลิตและศูนย์กลางทางการค้าในภูมิภาคอาเซียน และ (4) การพัฒนาและลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานเพื่อเชื่อมโยงด้านโลจิสติกส์ของไทย โดยเฉพาะในพื้นที่ EEC

ในขณะที่ปัจจัยเสี่ยงสำคัญ อาทิ (1) ความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตของประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม ซึ่งมีความได้เปรียบกว่าไทย โดยเฉพาะในด้านทรัพยากรการผลิตและแรงงาน ทำให้นักลงทุนต่างชาติในบางภาคอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น (Labor Intensive) ตัดสินใจเลือกไปลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมของเวียดนาม ขณะที่อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงมีแนวโน้มให้ความสนใจลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมของสิงคโปร์ (2) นโยบายการลงทุนของหลายประเทศเน้นกระจายการลงทุนไม่ให้ฐานการผลิตกระจุกตัวอยู่ในประเทศใดประเทศหนึ่งเพื่อลดความเสี่ยงจากปัญหาด้านห่วงโซ่อุปทาน และ (3) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดการที่ดิน อาทิ กฎหมายผังเมืองบางฉบับอาจยังไม่สอดคล้องกับพื้นที่ลงทุนในสถานการณ์ปัจจุบัน จึงเป็นข้อจำกัดในการพัฒนาที่ดินของนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการอุตสาหกรรม ส่งผลต่ออุปทานใหม่ที่จะเพิ่มเข้ามาในตลาดในระยะข้างหน้า

4.3 บริการอื่น ๆ ที่สนับสนุนและเกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์

สำหรับ**นิติบุคคลในกลุ่มสนับสนุนกิจกรรมอสังหาริมทรัพย์** ได้แก่ (1) กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68201) และ (2) กิจกรรมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนหรือตามสัญญาจ้าง (TSIC 68202) เช่น นิติบุคคลอาคารชุด นิติบุคคลสำนักงาน มี**จำนวนนิติบุคคลรวม** 12,732 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.11 ของจำนวนนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด แบ่งเป็นธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68201) 9,734 ราย และธุรกิจบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68202) 2,998 ราย มี**รายได้รวม** 49,453.93 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.36 ของรายได้รวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ แบ่งเป็นของธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68201) 18,702.11 ล้านบาท และของธุรกิจบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68202) 30,751.82 ล้านบาท มี**กำไรสุทธิรวม** 7,833.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.13 ของกำไรสุทธิรวมนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ โดยแบ่งเป็นกำไรสุทธิรวมของธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68201) 1,062.48 ล้านบาท และของธุรกิจบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ (TSIC 68202) 6,771.03 ล้านบาท โดยธุรกิจทั้งสองกลุ่มสามารถทำกำไรได้ และสามารถทำกำไรทั้งธุรกิจขนาดใหญ่และ SMEs อย่างไรก็ตาม ข้อได้เปรียบของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ในประเด็นความประหยัดต่อขนาด ความน่าเชื่อถือ และความสามารถในการเข้าถึงเงินลงทุน ก็อาจเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจขนาดใหญ่มีความสามารถในการทำกำไรที่สูงกว่า SMEs เช่นเดียวกับธุรกิจกลุ่มอื่น ๆ โดยอัตรากำไรสุทธิของ SMEs ต่อธุรกิจขนาดใหญ่ในกลุ่ม TSIC 68201 อยู่ที่ร้อยละ 4.45 ต่อยุ่ร้อยละ 10.03 และกลุ่ม TSIC 68202 อยู่ที่ร้อยละ 1.57 ต่อยุ่ร้อยละ 34.50

5. การถอดบทเรียนจากต่างประเทศ

5.1 จีน

รัฐบาลจีนเริ่มผ่อนปรนการดำเนินธุรกิจของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2541 เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจที่ซบเซาจากวิกฤตต้มยำกุ้ง ทำให้จำนวนประชากรในเขตเมืองเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตด้วยการกู้ยืมเงินจากธนาคารและตลาดตราสารหนี้ต่างประเทศ

รูป 10 China 117 Tower ของจีน



ที่มา: MGR Online

ในปี 2563 อสังหาริมทรัพย์มีส่วนประมาณร้อยละ 17 ของ GDP จีน แต่เริ่มเผชิญวิกฤตเมื่อบริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ชะลอการเปิดโครงการใหม่และผิมนัดชำระหนี้ อันเป็นผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมสินเชื่อที่เรียกว่า ‘สามเส้นแดง’ (Three Red Lines)¹² กล่าวคือ บริษัทอสังหาริมทรัพย์ของจีนจะถูกจำกัดอย่างรัดกุมในการเข้าถึงสินเชื่อ 3 ประการ ได้แก่ (1) ให้มีอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ไม่เกินร้อยละ 70 (2) อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นต้องไม่เกินร้อยละ 100 และ (3) บริษัทจะต้องมีเงินสดมากกว่าหนี้สินระยะสั้น 1 เท่าตัว มาตรการนี้ถูกออกแบบมาเพื่อป้องกันการกู้ยืมเกินตัวและปัญหาฟองสบู่ แต่ด้วยผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ซบเซาจาก COVID-19 ที่ส่งผลให้ยอดขายลดลง ประกอบกับข้อจำกัดด้านการกู้ยืม

ทำให้มาตรการสามเส้นแดงนี้ กลับส่งผลให้บริษัทอสังหาริมทรัพย์ขาดสภาพคล่อง ตลอดจนธนาคารพาณิชย์ และตลาดตราสารหนี้ได้รับผลกระทบจากนโยบายนี้

ถัดมาในปี 2566 รัฐบาลจีนเริ่มผ่อนปรนนโยบายสามเส้นแดง ซึ่งถือเป็นการเปลี่ยนแปลงนโยบายครั้งใหญ่ที่สุดในภาคอสังหาริมทรัพย์ของจีน นับจากที่รัฐบาลเริ่มออกมาตรการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในภาคอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากภาครัฐต้องการฟื้นฟูความเชื่อมั่นของตลาดในภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยการออกมาตรการช่วยเหลือภาคอสังหาริมทรัพย์ อาทิ การปรับลดอัตราดอกเบี้ย การค้ำประกันของรัฐสำหรับการขายพันธบัตรโดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ฐานะการเงินดี การใช้เงินรัฐอุดหนุนบ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ อย่างไรก็ตาม ยังไม่ได้มีการแก้ปัญหาการผิมนัดชำระหนี้ของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ เช่น China Evergrande Group และ Country Garden Holdings

ทั้งนี้ รัฐบาลจีนเสนอให้ผู้มีสินเชื่อบ้านรวมกว่า 5.4 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ สามารถรีไฟแนนซ์ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงภายในเดือนมกราคม 2568 กับธนาคารใดก็ได้ ซึ่งเป็นมาตรการที่ไม่เคยมีมาก่อนตั้งแต่วิกฤตการณ์การเงินโลก ปี 2551 นักวิเคราะห์มองว่าการลดดอกเบี้ยสินเชื่อบ้านอาจช่วยกระตุ้นการบริโภค แต่ในอีกด้านหนึ่ง อาจทำให้ธนาคารต้องลดอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ซึ่งอาจกระทบต่อรายได้ของภาครัฐจากรีดอัตราดอกเบี้ยเงินออมที่ลดลง

บทเรียนจากวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ของจีนสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของนโยบายเศรษฐกิจที่ต้องดำเนินด้วยความรอบคอบและสมดุล ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้ (1) การพึ่งพาการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์ที่มากเกินไป อาจทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ประะบาง (2) นโยบายการเงินต้องมีความสมดุล โดยหากเข้มงวดมากเกินไปเมื่อประกอบกับวิกฤตการณ์ที่ไม่คาดคิด อาจทำให้บริษัทอสังหาริมทรัพย์ประสบกับปัญหาสภาพคล่อง แต่หากปล่อยเสรีมากเกินไป

¹² Money Buffalo, The Standard

อาจทำให้เกิดภาวะฟองสบู่ได้ (3) การแก้ปัญหาต้องคำนึงถึงผลกระทบระยะยาว เช่น การลดดอกเบี้ยเงินกู้ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ ทำให้สถาบันการเงินต้องลดอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ส่งผลให้รายได้จากดอกเบี้ยของประชาชนที่มีเงินออมลดลง จึงต้องพิจารณาอย่างรอบด้านและสมดุล เพื่อไม่ให้กระทบต่อกำลังซื้อและการบริโภคในระยะยาว

5.2 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE)¹³

UAE ถือได้ว่าเป็นศูนย์กลางการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ที่น่าจับตามอง ซึ่งมีจุดเด่นเรื่องการสร้างเมือง การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง และกฎระเบียบที่เอื้ออำนวยต่อการลงทุน ซึ่งช่วยผลักดันการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระดับสากลอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2567 ภาคอสังหาริมทรัพย์ของ UAE เติบโตอย่างแข็งแกร่ง ด้วยมูลค่าการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ (real estate transactions) รวมกว่า 2.43 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีดูไบเป็นเมืองหลักที่มีตลาดอสังหาริมทรัพย์สูงด้วยมูลค่าการทำธุรกรรม 2.07 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามมาด้วยอาบูดาบีที่ 2.16 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่ชาร์จาห์และอัมมานยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งตอกย้ำสถานะของ UAE ในฐานะศูนย์กลางการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ระดับโลก

รูป 11 Burj Khalifa ของ UAE



ที่มา: Guardian Glass

แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ใน UAE ยังคงเป็นบวกในปี 2568 โดยได้รับแรงหนุนจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ที่ผสมผสานเทคโนโลยีและนวัตกรรมในการออกแบบ ตลอดจนการพัฒนาเมืองที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้ UAE สามารถดึงดูดนักลงทุนจากทั่วโลกได้อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งสู่การเป็นเมืองแห่งอนาคต ด้วยการลงทุนในโครงการสำคัญ เช่น Burj Khalifa, Palm Jumeirah และ Dubai Marina ซึ่งเน้นการพัฒนาอาคารแบบผสมผสานที่รวมสำนักงาน ที่อยู่อาศัย โรงแรม พื้นที่ค้าปลีก และสถานที่ท่องเที่ยวเข้าไว้ด้วยกัน นอกจากนี้ความทันสมัยและโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง UAE ยังเปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างชาติสามารถถือครองอสังหาริมทรัพย์ โดยมีกฎหมายที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ อาทิ

อาบูดาบี: อนุญาตให้ชาวต่างชาติสามารถถือครองได้เพียงทรัพย์สินที่มีหลายชั้นหรือพาร์ทเมนต์เท่านั้น มีการถือครองในระบบที่แตกต่างกัน เช่น ระบบการเป็นเจ้าของ มีระยะเวลาถือครอง 99 ปี และสามารถดำเนินการทุกอย่างในทรัพย์สินได้ (ไม่รวมถึงที่ดิน) ระบบ Musataha มีระยะเวลาถือครอง 50 ปี และสามารถต่ออายุได้อีกในช่วงเวลาที่กำหนด สามารถสร้างและปรับเปลี่ยนทรัพย์สินได้ในช่วงเวลาที่ถือครอง ระบบสิทธิเก็บกิน (Usufruct) มีระยะเวลาถือครอง 99 ปี โดยไม่มีสิทธิสร้างหรือปรับปรุง และระบบสัญญาเช่าระยะยาวที่ไม่น้อยกว่า 25 ปี โดยการถือครองทรัพย์สินดังกล่าว ต้องอยู่ในพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการถือครองของชาวต่างชาติเท่านั้น เช่น Yas Island, Saadiyat, Al Raha Beach

ดูไบ: อนุญาตให้ชาวต่างชาติ (ที่รวมทั้งผู้ที่ไม่ได้อาศัยอยู่ใน UAE) เป็นเจ้าของทรัพย์สินในพื้นที่ที่กำหนด โดยสามารถถือครองได้โดยไม่มีข้อจำกัด และมีระยะเวลาถือครอง 99 ปี หรือมีสิทธิในการเช่าระยะยาวสูงสุด 99 ปี

¹³ สำนักข่าวอย่างเป็นทางการของ UAE (<https://www.wam.ae/en/article/15cqftb-uae-real-estate-sees-steady-growth-projects-record>)

เว็บไซต์กลางบริการอิเล็กทรอนิกส์ภาครัฐของ UAE (<https://u.ae/en/information-and-services/moving-to-the-uae/expatriates-buying-a-property-in-the-uae>)

ชาร์จาห์: อนุญาตให้ชาวต่างชาติหรือบริษัทที่ต่างชาติเป็นเจ้าของมีสิทธิเก็บกินสูงสุด 100 ปีในพื้นที่ที่กำหนด หลังจากการลงทะเบียนขอใช้สิทธิดังกล่าวกับกรมจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ของชาร์จาห์ (Sharjah Real Estate Registration Department: SRERD)

บทเรียนจากความสำเร็จของตลาดอสังหาริมทรัพย์ใน UAE สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการพัฒนา นโยบายที่เปิดกว้างต่อการลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์ที่สอดคล้องกับบริบทของ UAE และการนำเทคโนโลยีมาสนับสนุน การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ (1) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและเมืองอัจฉริยะช่วยกระตุ้น การเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจโดยรวม เช่น โครงการเมกะโปรเจกต์ เช่น Burj Khalifa และ Dubai Marina ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจและดึงดูดนักลงทุนจากทั่วโลก (2) นโยบายการถือครองอสังหาริมทรัพย์ที่ยืดหยุ่น เป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ การอนุญาตให้ชาวต่างชาติถือครองกรรมสิทธิในพื้นที่ที่กำหนด ทำให้ตลาด อสังหาริมทรัพย์มีสภาพคล่องและเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง (3) การใช้เทคโนโลยีและแนวคิดที่ยั่งยืนเป็นกุญแจสู่อนาคต การผสมผสานเทคโนโลยีและแนวคิดเมืองสีเขียวในการพัฒนาโครงการ ทำให้ UAE สามารถรักษาความสามารถในการแข่งขัน และรองรับการเติบโตระยะยาว

6. นโยบายภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมด้านอสังหาริมทรัพย์

รัฐบาลได้ออกมาตรการเพื่อสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและกระตุ้นการลงทุนในธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ โดยมุ่งเน้นทั้งการลดภาระค่าใช้จ่ายในการซื้อและจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึง สินเชื่อที่อยู่อาศัย การส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย การดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ รวมถึง การกระตุ้นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องผ่านสิทธิประโยชน์ทางภาษีและการผ่อนคลายเกณฑ์การกำกับดูแลต่าง ๆ อาทิ

กระทรวงการคลัง

1. มาตรการรัฐลดค่าโอน-จดทะเบียน: กระทรวงการคลังต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและ นิติกรรมสำหรับการโอนและการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยปี 2567 โดยแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่

- ลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากเดิมร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 จากยอดเงินกู้
- ลดค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 1 ของราคาประเมินหรือราคาขาย

2. มาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับผู้ปลูกสร้างบ้านเอง โดยนำค่าจ้างก่อสร้างไปหักลดหย่อนได้ 10,000 บาท ต่อทุก 1 ล้านบาท แต่รวมไม่เกิน 100,000 บาท สำหรับสัญญาจ้างและการก่อสร้างในช่วง 9 เมษายน 2567 - 31 ธันวาคม 2568

3. มาตรการกำหนดสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการจัดตั้งศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ (IBC)¹⁴ ของ กรมสรรพากร เช่น ลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับรายได้ของกิจการ IBC ยกเว้นภาษีธุรกิจเฉพาะสำหรับรายรับจาก การให้บริการด้านการบริหารเงินแกวี่ยในเครือในประเทศหรือในต่างประเทศ ยกเว้นภาษีเงินได้ให้แก่บริษัทหรือ ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเทศที่มีได้ประกอบกิจการในประเทศไทยสำหรับเงินปันผลที่ได้รับจาก IBC ยกเว้นภาษีเงินได้ ให้แก่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเทศที่มีได้ประกอบกิจการในประเทศไทยสำหรับดอกเบี้ยที่ได้รับจาก IBC ทั้งนี้ เฉพาะดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมที่ IBC ได้กู้มาเพื่อให้กู้ยืมต่อแก่วิสาหกิจในเครือในประเทศหรือในต่างประเทศที่เป็น การให้บริการด้านการบริหารเงิน

¹⁴ Thailand.go.th เว็บไซต์กลางของรัฐบาลไทย ภายใต้ความรับผิดชอบของกรมประชาสัมพันธ์ (https://thailand.go.th/issue-focus-detail/001_03_130?hl=th)

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)¹⁵

มาตรการผ่อนคลายนโยบาย LTV (Loan to Value)¹⁶ ชั่วคราว เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2568 ธปท. เห็นควรให้ผ่อนคลายนโยบายการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (เกณฑ์ LTV) เพื่อช่วยประคับประคองภาคอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยช่วยบรรเทาปัญหาอุปทานคงค้างที่อยู่ในระดับสูงและอาจช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในภาพรวมได้ในบางส่วน ซึ่งสาระสำคัญของการผ่อนคลายนโยบาย LTV มีดังนี้

1. กำหนดให้เพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันเป็นร้อยละ 100 แทนเพดานเดิมที่ร้อยละ 70-90 สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทั้งกรณี (1) มูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท ตั้งแต่สัญญาปีที่ 2 เป็นต้นไป และ (2) มูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่สัญญาปีที่ 1 เป็นต้นไป

2. การผ่อนคลายนี้นี้ให้เป็นการชั่วคราว สำหรับสัญญาเงินกู้ที่ทำสัญญาตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2568 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2569

กระทรวงมหาดไทย

มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านอสังหาริมทรัพย์ต่างชาติ: คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2567 เห็นชอบตามข้อเสนอของนายภูมิธรรม เวชยชัย รองนายกรัฐมนตรี มอบหมายให้กระทรวงมหาดไทยศึกษาความเป็นไปได้ของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านภาคอสังหาริมทรัพย์ เพื่อส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับมหภาค และดึงดูดนักลงทุนขนาดใหญ่ให้เข้ามาลงทุนในประเทศไทย ซึ่งมาตรการดังกล่าวประกอบด้วย 2 แนวทางหลัก ได้แก่

- การพิจารณาทบทวนระยะเวลาของทรัพย์สินสิทธิ¹⁷ จากระยะเวลาเดิม 30 ปี ตามมาตรา 4 แห่งพระราชบัญญัติทรัพย์สินสิทธิ พ.ศ. 2562 ให้ขยายระยะเวลาได้สูงสุดไม่เกิน 99 ปี

- การพิจารณาทบทวนสัดส่วนการถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดของชาวต่างชาติ จากเดิมที่กำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดได้ไม่เกินร้อยละ 49 ของพื้นที่อาคารชุด ให้พิจารณาปรับเปลี่ยนเป็นไม่เกินร้อยละ 75

ทั้งนี้ คณะรัฐมนตรี (ครม.) ได้มอบหมายให้กระทรวงมหาดไทยดำเนินการพิจารณาหากมีความจำเป็นต้องตราหรือแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย เพื่อรองรับมาตรการดังกล่าว โดยให้เร่งดำเนินการให้แล้วเสร็จตามกระบวนการที่เกี่ยวข้อง และเสนอคณะรัฐมนตรีพิจารณาโดยเร็วต่อไป

กระทรวงคมนาคม

มาตรการสร้างบ้านเพื่อคนไทย: รัฐบาลมีแผนดำเนินโครงการบ้านเพื่อคนไทย โดยใช้ที่ดินของการรถไฟแห่งประเทศไทย ในพื้นที่ที่มีระบบคมนาคมสะดวก เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียม ขนาด 30 ตารางเมตร ซึ่งโครงการดังกล่าวกำหนดให้ผู้เข้าร่วมโครงการไม่ต้องชำระเงินสด และสามารถเช่าซื้อได้ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 4,000 บาท พร้อมสิทธิในการเช่าระยะยาวสูงสุด 99 ปี ทั้งนี้ สิทธิในการเข้าร่วมโครงการจะมอบให้เฉพาะประชาชนที่ยังไม่เคยเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมาก่อน หรือผู้ที่ประสงค์จะมีบ้านหลังแรก

เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2568 คณะกรรมการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) มีมติเห็นชอบให้ บริษัท เอสอาร์ทีแอสเสท จำกัด (SRTA) เช่าทรัพย์สินของ รฟท. เพื่อใช้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นอาคารพักอาศัยโครงการบ้านเพื่อคนไทย จำนวน 4 แปลง ทั้งนี้ กระทรวงคมนาคมอยู่ระหว่างการนำข้อมูลภาพรวมโครงการเบื้องต้น และผลสรุปของยอดจำนวนประชาชนที่ลงทะเบียนทั้งหมดเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อให้ความเห็นชอบ¹⁸

¹⁵ ธนาคารแห่งประเทศไทย (<https://www.bot.or.th/th/news-and-media/news/news-20250320.html#achor3-item-e9587113ee>)

¹⁶ เพดานสินเชื่อที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กำหนดขึ้น เพื่อป้องกันการก่อหนี้เกินตัวของประชาชน ป้องกันการซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไร และเพื่อเป็นการยกระดับมาตรฐานการพิจารณาสินเชื่อให้กับธนาคารต่าง ๆ โดยเป็นการคำนวณอัตราส่วนที่ธนาคารสามารถให้สินเชื่อได้ เมื่อเทียบกับราคาค่าบ้านที่ซื้อ

¹⁷ “ทรัพย์สินสิทธิ” ถูกสร้างและรับรองขึ้นโดยพระราชบัญญัติทรัพย์สินสิทธิ พ.ศ. 2562 มีผลบังคับใช้ในวันที่ 27 ตุลาคม 2562 โดยมีหลักการสำคัญคือ เป็นสิทธิที่บุคคลหนึ่งสามารถใช้สอยประโยชน์ในอสังหาริมทรัพย์ของบุคคลอื่นได้เสมือนตนเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยสามารถโอน ตกทอดเป็นมรดก หรือ จดทะเบียนจำนองได้

¹⁸ The Better

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment of Thailand: BOI)

มาตรการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์¹⁹ โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้ออกประกาศที่ ส.1/2567 ลงวันที่ 15 มีนาคม 2567 ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 ปี ในวงเงินไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) และผู้ที่ต้องการขอรับการส่งเสริมตามมาตรการนี้ต้องยื่นคำขอภายในปี 2568 โดยโครงการนี้เป็น การส่งเสริมการลงทุนในกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ที่เป็นการสร้างที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 1.5 ล้านบาท เพื่อให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่พักอาศัยเป็นของตนเอง

สำหรับการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไข ดังนี้

1. ที่อยู่อาศัยที่ขอรับการส่งเสริมต้องมีพื้นที่ ดังนี้ กรณีอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม ต้องมีพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 24 ตร.ม. กรณีบ้านเดี่ยวหรือบ้านแถว ต้องมีพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 70 ตร.ม.
2. ที่อยู่อาศัยที่ขอรับการส่งเสริม ต้องจำหน่ายให้บุคคลธรรมดาเท่านั้น โดยก่อสร้างที่อยู่อาศัย (รวมค่าที่ดิน) ราคาไม่เกิน 1.5 ล้านบาท
3. ต้องมีที่อยู่อาศัยตามเงื่อนไขที่กำหนดไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ
4. มีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ พื้นที่ส่วนกลาง และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เช่น กล้องวงจรปิดทั้งโครงการ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง
5. มีแผนผังและแบบแปลนที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ BOI และได้รับการอนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
6. ได้รับอนุญาตก่อสร้างตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
7. ได้รับความเห็นชอบจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ก่อนยื่นคำขอรับการส่งเสริม

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.)

1. มาตรการสินเชื่อบ้าน Happy Home เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2567 วงเงิน 20,000 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 คงที่ 5 ปี วงเงินกู้รายละไม่เกิน 3 ล้านบาท ระยะเวลากู้ 40 ปี เพื่อซื้อที่ดิน บ้าน คอนโด หรือปลูกสร้างบ้านใหม่
2. มาตรการ "ซื้อ-แต่ง-ซ่อม-สร้าง" เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2567 คณะรัฐมนตรี มีมติเห็นชอบให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ดำเนินมาตรการดังกล่าว ซึ่งเป็นหนึ่งในมาตรการช่วยเหลือฟื้นฟูเศรษฐกิจหลังอุทกภัยของรัฐบาล และแยกออกเป็น 2 โครงการ ได้แก่

(1) มาตรการสินเชื่อซื้อ-สร้าง วงเงิน 50,000 ล้านบาท ดอกเบี้ยพิเศษ 5 ปีแรก ร้อยละ 3 ต่อปี วงเงินกู้ไม่เกิน 3 ล้านบาท เพื่อซื้อที่ดินพร้อมอาคาร หรือคอนโดมิเนียม ปลูกสร้างบ้าน หรือซื้อที่ดินพร้อมปลูกบ้าน และสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อใช้ในการอยู่อาศัย

(2) มาตรการสินเชื่อ ซ่อม-แต่ง วงเงิน 5,000 ล้านบาท สินเชื่อ ดอกเบี้ยพิเศษ 3 ปีแรก ร้อยละ 1 ต่อปี วงเงินกู้ไม่เกิน 1 ล้านบาท เป็นสินเชื่อเพิ่มเพื่อต่อเติมหรือซ่อมแซมบ้าน หรือสิ่งอำนวยความสะดวกที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย

¹⁹ Home Buyers

7. ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย

7.1 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์²⁰

● ปัจจัยบวก

1. การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก:

○ หลังสถานการณ์โควิด-19 เศรษฐกิจหลายประเทศเริ่มกลับมาเติบโตอีกครั้ง ส่งผลให้นักลงทุนต่างชาติเริ่มกลับมาสนใจตลาดอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น

2. ภูมิรัฐศาสตร์โลก:

○ การย้ายฐานการผลิตของนักลงทุนต่างชาติเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์โลกสู่ภูมิภาคอาเซียนทำให้แนวโน้มการเติบโตของคลัสเตอร์สินค้าและโรงงานให้เข้าในอาเซียนค่อนข้างสูง

3. การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว:

○ มาตรการ “วีซ่าฟรีชั่วคราว” และนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว ช่วยกระตุ้นการเดินทางเข้ามาของนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติที่มองหาการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในทำเลท่องเที่ยวสำคัญ จึงนับเป็นปัจจัยสำคัญที่อาจช่วยสร้างโอกาสในการซื้อห้องชุดของคนต่างชาติเพิ่มขึ้น

○ กลุ่มนักท่องเที่ยวระยะยาว (Long-Stay Tourists) ที่เป็นที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายการเปิดประเทศและวีซ่าระยะยาว มีความสนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ท่องเที่ยวหลัก เช่น ภูเก็ต พัทยา และเชียงใหม่

● ปัจจัยลบ

1. ความผันผวนของเศรษฐกิจโลก:

○ ปัญหาเงินเฟ้อทั่วโลกทำให้ต้นทุนก่อสร้างและราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุน

○ ราคาสต็อกก่อสร้าง เช่น เหล็ก ปูนซีเมนต์ และไม้ มีความผันผวนจากต้นทุนพลังงานและสถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก เช่น ปัญหาวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ในจีนและการแข่งขันราคาเหล็กจากต่างประเทศ ราคาค่าต้นทุนพลังงานที่ใช้ในการขนส่งเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัว และวางแผนบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และภัยพิบัติ:

○ พื้นที่หลายแห่งประสบปัญหาน้ำท่วมซ้ำซากและภัยพิบัติทำให้ความต้องการที่ดินในบางทำเลลดลง ทำให้ผู้พัฒนาจำเป็นต้องลงทุนในมาตรการป้องกันภัยพิบัติ และคุณภาพการก่อสร้างต่าง ๆ เช่น การยกพื้นสูงและการจัดการระบบระบายน้ำ และมาตรการป้องกันความปลอดภัยจากภัยพิบัติแผ่นดินไหว

7.2 ปัจจัยภายในที่ส่งผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์

● ปัจจัยบวก

1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการขนส่ง:

○ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ เช่น โครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) การสร้างโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงที่เชื่อมโยงกรุงเทพฯ กับจังหวัดต่าง ๆ ที่จะช่วยเชื่อมโยงเมืองสำคัญทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาระบบขนส่งสาธารณะอื่น ๆ เช่น การขยายเส้นทางรถไฟฟ้าในกรุงเทพฯ รวมถึงการพัฒนาโครงข่ายถนนและทางด่วนที่เชื่อมต่อกับเมืองรองและพื้นที่การลงทุนต่าง ๆ นอกจากนี้ การพัฒนาและขยายสนามบิน เช่น สนามบินสุวรรณภูมิ

²⁰ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (<https://shorturl.at/tf2Ht>)

และสนามบินอุตะเภะ รวมถึงการพัฒนาท่าเรือและโครงข่ายโลจิสติกส์ ก็ช่วยเสริมสร้างการเข้าถึงพื้นที่ต่าง ๆ ซึ่งกระตุ้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งในด้านที่อยู่อาศัยและเชิงพาณิชย์

2. การปรับตัวของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์:

- การปรับใช้เทคโนโลยี เช่น การจองออนไลน์ การใช้ AI วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และการปรับโครงการให้เหมาะกับการทำงานแบบ Hybrid Working มากขึ้น ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้บริโภคและผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการออกแบบพื้นที่สำหรับการทำงานจากที่บ้านและพื้นที่ส่วนกลางอัจฉริยะตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในยุคใหม่ ส่งเสริมการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์และเพิ่มมูลค่าให้การลงทุน

- หลังจากวิกฤตโควิด-19 ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบมีมากขึ้น เนื่องจากมีแนวโน้มการทำงานจากที่บ้าน (Work from Home) เพิ่มขึ้น การพัฒนาโครงการที่เน้นแนวราบจึงสามารถตอบสนองความต้องการในยุคหลังโควิด-19 ได้

3. พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป:

- การปรับนโยบายการทำงานในรูปแบบ Hybrid workplace ของหลายองค์กร เพิ่มความต้องการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่มากขึ้น เพื่อรองรับการทำงานและใช้ชีวิตในบ้าน

- อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ชานเมืองที่มีสภาพแวดล้อมสงบและพื้นที่ใช้สอยมากขึ้นได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น และเทคโนโลยีอัจฉริยะ (Smart Home/Smart Office) และอาคารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเป็นที่ต้องการสูงขึ้น

4. นโยบายส่งเสริมการลงทุน/การสนับสนุนของภาครัฐ:

- สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ซื้อบ้านหลังแรกเป็นมาตรการที่ช่วยให้ผู้ที่ไม่มีบ้านเป็นของตนเองสามารถเข้าถึงการซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น ทำให้ผู้ซื้อบ้านหลังแรกมีโอกาสเป็นเจ้าของบ้านได้เร็วขึ้นและสามารถบริหารการเงินได้ดียิ่งขึ้น ส่งผลดีต่อการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์และช่วยส่งเสริมความมั่นคงในการอยู่อาศัยของประชาชน

- นโยบายที่ช่วงชิงอุปสงค์จากต่างชาติ เช่น นโยบายวีซ่าระยะยาว (Long-term Resident Visa) ที่มุ่งดึงดูดผู้เชี่ยวชาญและนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามาอาศัยในไทย ช่วยเพิ่มความต้องการอสังหาริมทรัพย์

- การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีของ BOI / โครงการเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และนิคมอุตสาหกรรมที่ช่วยดึงดูดนักลงทุน

● ปัจจัยลบ

1. หนี้ครัวเรือนที่สูง:

- สัดส่วนหนี้ครัวเรือนที่สูงส่งผลให้ประชาชนมีภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น กระทั่งต่อความสามารถในการกู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงรายได้น้อยที่ต้องจัดสรรรายได้ไปชำระหนี้เดิมมากขึ้น ทำให้กำลังซื้อในตลาดลดลง นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากภาวะเงินเฟ้อและค่าครองชีพสูงยังเป็นปัจจัยที่ทำให้ประชาชนชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

- ธนาคารพาณิชย์มีแนวโน้มเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) โดยเฉพาะในกลุ่มผู้กู้ที่มีภาระหนี้สูง ทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยอาจไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อตามความต้องการ ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับล่างเติบโตช้า

2. ตลาดบางส่วนอิ่มตัว:

- ภาวะอิ่มตัวของตลาดคอนโดมิเนียมในเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพฯ และปริมณฑล ทำให้มีที่อยู่อาศัยเหลือขาย โดยเฉพาะในทำเลที่มีอุปทานล้นตลาด หรือในโครงการที่มีราคาสูงเกินความสามารถในการซื้อของกลุ่มเป้าหมาย ทำให้ผู้พัฒนาโครงการต้องชะลอการลงทุนในโครงการใหม่

○ จากภาวะอุปทานส่วนเกิน ผู้พัฒนาโครงการต้องใช้กลยุทธ์ลดราคาและเสนอโปรโมชั่นต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและเร่งระบายที่อยู่อาศัยที่เหลืออยู่ ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีกำไรลดลง

3. การเข้าถึงที่ดินและทรัพยากร:

○ ราคาที่ดินในทำเลศักยภาพ เช่น ย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และแนวรถไฟฟ้า ปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากอุปสงค์ยังมีสูง ในขณะที่อุปทานมีจำกัด จึงเป็นอุปสรรคต่อผู้พัฒนาโครงการรายใหม่และรายย่อยที่ต้องการเข้าสู่ตลาด

○ การเข้าถึงที่ดินในเมืองรองและเขตชานเมือง ยังมีข้อจำกัดในด้านโครงสร้างพื้นฐานที่ยังพัฒนาไม่เต็มที่ ระบบขนส่งมวลชนที่ไม่ครอบคลุมเพียงพอ และการขาดแคลนระบบสาธารณสุขที่รองรับการอยู่อาศัยและการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ ส่งผลให้ศักยภาพในการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเมืองรองยังมีข้อจำกัด

4. การปล่อยเช่าอาคารชุดรายวัน:

○ มีการปล่อยเช่าอาคารชุดเป็นรายวัน ซึ่งผิดกฎหมายของไทยหลายฉบับ เช่น พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 การดำเนินการดังกล่าวเพิ่มความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัวให้แก่ผู้พักอาศัยในอาคารชุด และก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมกับธุรกิจโรงแรมที่ต้องแบกรับต้นทุนด้านภาษีและค่าดำเนินการที่สูงกว่า

5. การถือครองที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ไว้แทนคนต่างด้าว (Nominee):

○ มีคนต่างด้าวจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท/นิติบุคคลไทยขึ้นเพื่อถือครองที่ดินแทนเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นวิธีการหลีกเลี่ยงกฎหมายในเรื่องการถือครองที่ดินของคนต่างด้าวในประเทศไทย โดยอาจนำไปสู่การบิดเบือนราคาที่ดิน การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม การไหลออกของเงินทุน ความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม รวมถึงปัญหาในการจัดเก็บภาษี ซึ่งส่งผลเสียต่อเสถียรภาพและความยั่งยืนของตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยในระยะยาว

6. คุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์

○ การขาดความเชื่อมั่นของลูกค้าและประชาชนในการตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์จากเหตุการณ์ภัยพิบัติ เนื่องจากกังวลต่อคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์และแนวทางการรับมือต่อภัยพิบัติต่าง ๆ ของไทย

8. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย

เพื่อให้การวิเคราะห์และกำหนดนโยบายด้านอสังหาริมทรัพย์มีความชัดเจนและตรงเป้าหมาย จึงได้มีการวิเคราะห์สภาพปัญหาและแนวโน้มของภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างรอบด้าน เพื่อนำไปสู่การจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่ตอบโจทย์การพัฒนาในระยะยาว โดยข้อเสนอแนะบางประเด็นอาจมีประเด็นย่อยที่แตกต่างกันไปตามประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) ที่อยู่อาศัย (2) เชิงพาณิชย์ และ (3) เชิงอุตสาหกรรม เนื่องจากแต่ละกลุ่มมีลักษณะเฉพาะและความต้องการที่แตกต่างกัน จึงต้องมีข้อเสนอแนะที่ปรับให้เหมาะสมกับบริบทของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท การจัดกลุ่มในลักษณะนี้จะช่วยให้สามารถกำหนดมาตรการที่เหมาะสมและนำไปสู่การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนมากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	
1. สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	
สภาพปัญหา: ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายย่อยมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและมีเงื่อนไขที่เหมาะสม ทำให้ไม่สามารถพัฒนาโครงการให้มีขนาดใหญ่มากขึ้น หรือต้องเผชิญกับต้นทุนที่สูง ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเพิ่มปริมาณอุปทานที่มีคุณภาพในตลาด	
(1) ที่อยู่อาศัย (2) เชิงพาณิชย์ และ (3) เชิงอุตสาหกรรม ● ให้สิทธิประโยชน์ทางการเงินหรือการสนับสนุนสำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการรายย่อย โดยอาจมีการพิจารณาสินเชื่อที่ค้ำประกันถึงศักยภาพของโครงการเป็นหลัก เปิดโอกาสให้เข้าถึงเงินทุนได้มากขึ้น รวมทั้งออกสินเชื่อพิเศษในอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือมีเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ยืดหยุ่น สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่มีความต้องการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสามารถในการสร้างผลตอบแทนสูงในระยะยาว หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงการคลัง บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ธนาคารพาณิชย์ สมาคมธนาคารไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย	
2. ส่งเสริมศักยภาพการเข้าถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคและผู้ประกอบการ	
สภาพปัญหา: ประชาชนยังคงประสบปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงและข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ในขณะที่ผู้ประกอบการรายย่อยและ SMEs ในภาคธุรกิจพาณิชย์และอุตสาหกรรมยังเผชิญกับอุปสรรคในการเข้าถึงพื้นที่เช่าและแหล่งเงินทุนเพื่อขยายธุรกิจ ทำให้ความต้องการ (อุปสงค์) ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งภาคที่อยู่อาศัยและภาคธุรกิจไม่สามารถเติบโตได้อย่างเต็มที่	
(1) ที่อยู่อาศัย ● ส่งเสริมมาตรการที่ช่วยแก้ไขปัญหานี้เสีย ลดหนี้ครัวเรือน มาตรการลดค่าครองชีพและค่าสาธารณูปโภค พร้อมทั้งเพิ่มความยืดหยุ่นในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยการผ่อนคลायข้อกำหนดหรือคุณสมบัติในการขอสินเชื่อ เพื่อให้ประชาชนสามารถมีโอกาสในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น ในขณะเดียวกัน ก็ควบคุมการเข้าถึงสินเชื่อประเภทอื่นที่ไม่สร้างรายได้อย่างเข้มงวด เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ในระยะยาว ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงินและเพิ่มกำลังซื้อให้แก่ประชาชนได้อย่างยั่งยืน หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงการคลัง กระทรวงพลังงาน สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สมาคมธนาคารไทย ธนาคารพาณิชย์	
(2) เชิงพาณิชย์ และ (3) เชิงอุตสาหกรรม ● ส่งเสริมมาตรการที่ช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงพื้นที่เช่าอาคารสำนักงานและโรงงานได้ง่ายขึ้น โดยลดข้อกำหนดหรือคุณสมบัติในการขอสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโรงงาน เพื่อช่วยลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการ และเสริมสร้างความคล่องตัวในการชำระหนี้ รวมทั้งเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์และเชิงอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ	

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ธนาคารพาณิชย์ สมาคมธนาคารไทย หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย
3. กำกับดูแลการถือครองอสังหาริมทรัพย์โดยชาวต่างชาติ
สภาพปัญหา: ชาวต่างชาติมีแนวโน้มการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการไทยมียอดขายที่เพิ่มขึ้น แต่ก็อาจส่งผลกระทบต่อราคาอสังหาริมทรัพย์ การเข้าถึงที่อยู่อาศัยของคนไทย และความมั่นคงทางเศรษฐกิจในระยะยาว โดยเฉพาะการที่มีคนต่างด้าวจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท/นิติบุคคลไทยขึ้นเพื่อถือครองที่ดินแทน (Nominee) และมีการปล่อยเช่ารายวันอย่างผิดกฎหมายส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของผู้พักอาศัย การแข่งขันที่เป็นธรรมในธุรกิจที่พัก และอาจนำไปสู่ปัญหาทางกฎหมายและการเงินที่ซับซ้อน
(1) ที่อยู่อาศัย ส่งเสริมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ของชาวต่างชาติภายใต้การกำกับดูแลอย่างเหมาะสม โดยกำหนดข้อจำกัดในด้านพื้นที่และประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อนุญาตให้ต่างชาติลงทุน เพื่อไม่ให้กระทบต่อความสามารถของประชาชนไทยในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยในราคาที่เหมาะสม และสนับสนุนการพัฒนาแพลตฟอร์มการเช่าที่พักระยะสั้นที่ถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อเป็นทางเลือกให้กับนักท่องเที่ยวและสร้างรายได้ที่เป็นระบบ แทนการเช่าพักอย่างผิดกฎหมาย ควบคู่ไปกับการบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจโรงแรมและอาคารชุดอย่างจริงจังและต่อเนื่อง โดยเพิ่มการตรวจสอบและลงโทษผู้กระทำผิดอย่างมีประสิทธิภาพ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงมหาดไทย กรมที่ดิน กระทรวงการคลัง กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมโรงแรมไทย สมาคมอาคารชุดไทย
4. กำกับดูแลคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์
สภาพปัญหา: ประชาชนขาดความเชื่อมั่นในมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นอาคารชุด จึงต้องมีการส่งเสริมการพัฒนามาตรฐานดังกล่าวและสร้างการรับรู้ให้กับประชาชนเพื่อฟื้นคืนความเชื่อมั่นในภาคอสังหาริมทรัพย์
(1) ที่อยู่อาศัย (2) เชิงพาณิชย์ และ (3) เชิงอุตสาหกรรม - กำกับดูแลคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ให้พร้อมต่อการเกิดภัยพิบัติในรูปแบบต่าง ๆ รวมทั้งสร้างความเชื่อมั่น และสร้างความรู้ความเข้าใจของประชาชน ในแนวทางการรับมือภัยพิบัติต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ - กำกับดูแลวัสดุก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ที่ผลิตในประเทศและนำเข้าให้มีคุณภาพและมีมาตรฐาน - พัฒนาและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างให้เข้าถึงเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานและคุณภาพ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กรมโยธาธิการและผังเมือง กรมที่ดิน สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมวิศวกรโครงสร้างแห่งประเทศไทย สมาคมวิศวกรที่ปรึกษาแห่งประเทศไทย สภาวิศวกร สมาคมผู้ตรวจสอบอาคาร
5. ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานเพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มมูลค่าอสังหาริมทรัพย์
สภาพปัญหา: เครือข่ายการคมนาคมและขนส่งยังไม่เชื่อมโยงและครอบคลุมมากเพียงพอ ส่งผลให้มีความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ใจกลางเมืองเพื่อให้ใกล้กับแหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ มากกว่าอสังหาริมทรัพย์ในเขตชานเมืองและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งมีผลต่อการขยายตัวของเมืองและมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาสูงแคในบางพื้นที่
(1) ที่อยู่อาศัย (2) เชิงพาณิชย์ และ (3) เชิงอุตสาหกรรม พัฒนาเครือข่ายขนส่งสาธารณะทั้งรถไฟฟ้าและรถโดยสารประจำทางให้ครอบคลุมพื้นที่ชานเมืองและจังหวัดใกล้เคียง โดยเชื่อมโยงที่อยู่อาศัยกับศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และนิคมอุตสาหกรรม เพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทาง ส่งเสริมการเติบโตของเศรษฐกิจในพื้นที่ และยกระดับมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการขยายตัวของเมืองอย่างยั่งยืน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงคมนาคม กรมการขนส่งทางบก สำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร การรถไฟแห่งประเทศไทย การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย การรถไฟแห่งประเทศไทย กรมทางหลวง กรมทางหลวงชนบท การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย
6. กระจายการพัฒนาพื้นที่อสังหาริมทรัพย์
สภาพปัญหา: การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ยังคงกระจุกตัวอยู่ในเมืองใหญ่ ทำให้เกิดความแออัด ราคาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์สูงเกินกำลังซื้อ และการกระจายโอกาสทางเศรษฐกิจไม่ทั่วถึง ในขณะที่พื้นที่อื่น ๆ ที่มีศักยภาพในภาคที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม ยังไม่ได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่
(1) ที่อยู่อาศัย ส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยในพื้นที่อื่น ๆ นอกเหนือจากเมืองใหญ่ โดยสนับสนุนโครงการที่อยู่อาศัยราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของคนในพื้นที่ โดยเน้นพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจ เพื่อให้การเข้าถึงที่อยู่อาศัยง่ายขึ้นและไม่เพิ่มราคาพื้นที่เกินกว่าความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงมหาดไทย กรมโยธาธิการและผังเมือง การเคหะแห่งชาติ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร สมาคมอาคารชุดไทย
(2) เชิงพาณิชย์ ส่งเสริมการพัฒนาอาคารสำนักงานและพื้นที่พาณิชยกรรมในจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีศักยภาพด้านการค้าและการบริการ เช่น เมืองรองที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง และยังมีความต้องการที่ไม่สูงเกินไป เพื่อหลีกเลี่ยงการกระจุกตัวของธุรกิจในพื้นที่เดียว และยังสามารถกระจายโอกาสทางธุรกิจไปยังภาคต่าง ๆ ได้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงมหาดไทย กรมโยธาธิการและผังเมือง สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
(3) เชิงอุตสาหกรรม ส่งเสริมการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจในภูมิภาคต่าง ๆ นอกเหนือจากพื้นที่ EEC โดยการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม ซึ่งจะช่วยกระจายการลงทุนและการพัฒนาในพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีศักยภาพในการรองรับอุตสาหกรรมใหม่ ๆ หรืออุตสาหกรรมที่สามารถสร้างงานและผลผลิตในระดับท้องถิ่นได้ โดยการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมในภูมิภาคต่าง ๆ เช่น ภาคเหนือ ภาคอีสาน และภาคใต้ ซึ่งจะช่วยกระจายรายได้และสร้างโอกาสในการเติบโตทางเศรษฐกิจในทุกพื้นที่ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงมหาดไทย กรมโยธาธิการและผังเมือง สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาคมนิคมอุตสาหกรรมไทยและพันธมิตร
7. ส่งเสริมความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
สภาพปัญหา: การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม ยังขาดการบูรณาการมาตรฐานอาคารเขียวและการใช้เทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างแพร่หลาย ส่งผลให้เกิดการใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างสิ้นเปลือง สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และยังไม่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคและนักลงทุนที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนและมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมระดับโลก
(1) ที่อยู่อาศัย และ (2) เชิงพาณิชย์ กำหนดและส่งเสริมการบังคับใช้มาตรฐานก่อสร้างอาคารเขียว (Green Building) สำหรับที่อยู่อาศัยและอาคารเชิงพาณิชย์ ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล รวมถึงสนับสนุนการใช้วัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยีประหยัดพลังงาน และระบบบริหารจัดการอาคารอัจฉริยะ เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืน และเพิ่มมูลค่าให้กับอสังหาริมทรัพย์ในระยะยาว

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กรมโยธาธิการและผังเมือง การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน สถาบันอาคารเขียวไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย
(3) เชิงอุตสาหกรรม ● พัฒนามาตรฐานและมาตรการจูงใจเพื่อผลักดันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นให้สอดคล้องกับแนวโน้มความยั่งยืนและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมระดับโลก เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการดึงดูดการลงทุนจากทั้งไทยและต่างชาติ ผ่านการส่งเสริมโรงงานที่ใช้พลังงานสะอาดและเทคโนโลยี ลดมลพิษ เช่น ระบบบำบัดของเสียอัจฉริยะ และการใช้พลังงานหมุนเวียนในกระบวนการผลิต นอกจากนี้ ควรสนับสนุนการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมสีเขียว และยกระดับมาตรฐานการผลิตให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยและสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนต่างชาติที่มองหาโอกาสในตลาดที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงอุตสาหกรรม การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก กรมโยธาธิการและผังเมือง กรมโรงงานอุตสาหกรรม การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สถาบันอาคารเขียวไทย สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาคมนิคมอุตสาหกรรมไทยและพันธมิตร
8. ส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์
สภาพปัญหา: ศักยภาพของภาคการท่องเที่ยวในการขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งในส่วนของที่พักอาศัยสำหรับนักท่องเที่ยวระยะยาว และอาคารเชิงพาณิชย์เพื่อรองรับการท่องเที่ยว MICE อาจยังมีการสนับสนุนให้ขยายตัวได้มากขึ้น เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในภาคอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติม
(1) ที่อยู่อาศัย ● สนับสนุนการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยทั้งในรูปแบบที่ขายและให้เช่า เพื่อรองรับการเข้าพักของนักท่องเที่ยวระยะยาว โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีการท่องเที่ยวตลอดปี เช่น เขตพื้นที่ท่องเที่ยวธรรมชาติหรือเมืองท่องเที่ยวที่มีความนิยมสูง ซึ่งจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่น เพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว และสร้างโอกาสให้กับนักท่องเที่ยวระยะยาวที่ต้องการที่พักในราคาที่เหมาะสมและสะดวกสบาย รวมถึงสามารถเชื่อมโยงกับระบบขนส่งสาธารณะเพื่อเพิ่มความสะดวกในการเดินทาง หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย กรมที่ดิน กระทรวงคมนาคม สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมโรงแรมไทย
(2) เชิงพาณิชย์ ● ส่งเสริมการพัฒนาอาคารเชิงพาณิชย์ ให้เป็นศูนย์การประชุมระดับนานาชาติและศูนย์การค้าระดับโลก เพื่อช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวในรูปแบบ MICE (Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions) ซึ่งมีศักยภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวและนักลงทุนจากต่างประเทศ โดยการสร้างโอกาสในการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งในส่วน of อาคารสำนักงาน โรงแรม และพื้นที่เชิงพาณิชย์ อีกทั้งยังช่วยกระตุ้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ใกล้เคียงเพิ่มมูลค่าที่ดินและการเช่าพื้นที่ รวมถึงสร้างงานและรายได้ให้กับท้องถิ่นและผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมไทยธุรกิจท่องเที่ยว
9. วางแผนการจัดการอสังหาริมทรัพย์อย่างสร้างสรรค์
สภาพปัญหา: การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันยังต้องการการวางแผนที่บูรณาการและสร้างสรรค์ โดยเฉพาะการพัฒนาโครงการแบบผสมผสาน (Mixed-Use) ที่สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภคและดึงดูดการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงพื้นที่หรืออาคารที่รกร้างอาจสามารถนำมาพัฒนาการใช้งานอย่างสร้างสรรค์ได้มากขึ้น

(1) ที่อยู่อาศัย (2) เชิงพาณิชย์ และ (3) เชิงอุตสาหกรรม

● ส่งเสริมการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน โดยรวมพื้นที่สำหรับที่อยู่อาศัย ออฟฟิศ พื้นที่เชิงพาณิชย์ และพื้นที่สันทนาการเข้าด้วยกัน เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค และดึงดูดการลงทุน นอกจากนี้ ยังสามารถส่งเสริมการใช้พื้นที่หรืออาคารที่รกร้างโดยจัดงานนิทรรศการศิลปะหรืองานกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าและใช้ประโยชน์จากพื้นที่ในช่วงที่ยังไม่ได้พัฒนาในเชิงพาณิชย์หรืออยู่อาศัย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กรมที่ดิน กรมโยธาธิการและผังเมือง สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย สมาคมผู้จัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการไทย สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย

10. ส่งเสริมภาคเอกชนให้ปรับตัวให้เข้ากับแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค

สภาพปัญหา: ภาคเอกชนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม ยังต้องเร่งปรับตัวให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะความต้องการพื้นที่ที่ยืดหยุ่น เทคโนโลยีที่ทันสมัย และความใส่ใจในคุณภาพชีวิตและการทำงานในยุคดิจิทัล

(1) ที่อยู่อาศัย

● ส่งเสริมการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่ตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ โดยเน้นพื้นที่ Work from Home พื้นที่ส่วนกลางอัจฉริยะ และระบบ Smart Home เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายและความปลอดภัยให้ผู้อยู่อาศัย สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในยุคดิจิทัล และเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการที่อยู่อาศัย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กรมที่ดิน สำนักส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร

(2) เชิงพาณิชย์

● สนับสนุนการออกแบบและพัฒนาพื้นที่สำนักงานที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของผู้ใช้งาน เช่น พื้นที่ทำงานแบบไฮบริด พื้นที่ทำงานร่วม (Co-working Space) และพื้นที่เอนกประสงค์ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวโน้มการทำงานที่ยืดหยุ่น และตอบโจทย์การทำงานในยุคดิจิทัล พร้อมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่และเสริมสร้างบรรยากาศการทำงานที่เหมาะสม

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กรมโยธาธิการและผังเมือง กรมที่ดิน สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย

(3) เชิงอุตสาหกรรม

● ส่งเสริมการออกแบบโรงงานอุตสาหกรรมให้มีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามลักษณะการผลิตที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และรองรับการเติบโตของ E-Commerce ที่เพิ่มมากขึ้น เช่น พื้นที่การผลิตที่ยืดหยุ่นและปรับเปลี่ยนได้ตามสินค้า และระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในยุคดิจิทัลและการค้าออนไลน์

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กระทรวงอุตสาหกรรม กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

บรรณานุกรม

กรมประชาสัมพันธ์. (2566) สิทธิประโยชน์ทางภาษี สำหรับศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ (IBC). Sawasdee Thailand https://thailand.go.th/issue-focus-detail/001_03_130?hl=th

กรุงเทพธุรกิจ. (2567). ‘อสังหาฯ’ ระเบิดเวลาลูกใหม่ เศรษฐกิจไทยซึ่มยาว. กรุงเทพธุรกิจ. <https://www.bangkokbiznews.com/property/1149026>

เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ. (2567). *RESIDENTIAL REAL ESTATE INDUSTRY ANALYSIS AND OUTLOOK* แนวโน้มอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย. SCB Economic Intelligence Center. <https://www.scbeic.com/th/detail/product/residential-real-estate-industry241024>

ฐานเศรษฐกิจ. (2567). ลดดอกเบี้ยไม่ช่วย กำลังซื้อชะลอ ตลาดที่อยู่อาศัย ปี 67 เปิดโครงการ ลดฮวบ. ฐานเศรษฐกิจ. <https://www.thansettakij.com/real-estate/612044>

ดำรงเกียรติ มาลา. (2565). จีนเตรียมผ่อนปรนนโยบาย ‘สามเส้นแดง’ เปิดให้บริษัทอสังหาฯ ก่อหนี้ได้เพิ่มขึ้น หวังช่วยฟื้นความเชื่อมั่นตลาด. The Standard. <https://thestandard.co/china-three-red-lines/>

นิติ รัตนปรีชาเวช. (2559). ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ประชาชาติธุรกิจ. (2567). SCB EIC ชี้ตลาดอสังหาฯ ปี’67-68 แนวโน้มหดตัว เฉลี่ย 3 แรงกดดัน. ประชาชาติธุรกิจ. <https://www.prachachat.net/finance/news-1679731>

ประชาชาติธุรกิจ. (2567). ครม.ไฟเขียว ธอส. จัด 2 มาตรการสินเชื่อที่อยู่อาศัย วงเงิน 5.5 หมื่นล้านบาท. ประชาชาติธุรกิจ. <https://www.prachachat.net/finance/news-1693393>

ประลองยุทธ ผงงอย. (2568). REIC รายงานยอดโอนคอนโดชาวต่างชาติ 9 เดือนแรก ปี 67 ในไทย พบคนจีนครองแชมป์โอนสูงสุดเป็นอันดับ 1 มูลค่ากว่า 2 หมื่นล้านบาท. The Standard. <https://thestandard.co/thailand-foreign-condo-market-report-2024/>

ผู้จัดการออนไลน์. (2566). อสังหาฯ ปี 66 ยังขยายตัว คาดบ้าน 3 ล้านโด่งยอดขายและโครงการเปิดใหม่ จับตาบ้าน 6-10 ล้านมาแรง. ผู้จัดการออนไลน์. <https://mgronline.com/stockmarket/detail/9660000000736>

ผู้จัดการออนไลน์. (2567). ทำความรู้จัก ‘China 117 Tower’ จากโครงการอสังหาฯ หู สู่แชมป์ ‘ตึกร้างสูงที่สุดในโลก’ ผู้จัดการออนไลน์. <https://mgronline.com/around/detail/96700000063721>

ฝ่ายสื่อสารองค์กร ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2567). ครม. เห็นชอบ ธอส. จัดทำโครงการสินเชื่อบ้าน Happy Home กรอบวงเงิน 20,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย 5 ปีแรก 3.00% ต่อปี. <https://www.ghbank.co.th/news/detail/public-relations/press-09-04-2024>

พัชรา กลิ่นชวนชื่น. (2567). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2567-2569: สำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล. วิจัยกรุงศรี. <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/real-estate/commercial-buildings-in-bmr/io/office-building-2024-2026>

พุทธชาติ ลุนคำ. (2568). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรมปี 2568-2570: นิคมอุตสาหกรรม. วิจัยกรุงศรี. <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/real-estate/industrial-estate/io/io-industrial-estate-2025-2027>

มาลีสี พรภัทรเมธา. (2567) มาตรการกระตุ้นอสังหาฯ ปี 2567 ชัยชนะเดานบ้าน BOI เป็น 1.5 ล้านบาท ช่วยประชาชนมีบ้านเป็นของตัวเอง. Home Buyers. <https://www.home.co.th/listing/realestate-boi-59932>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2564). มาตรการ LTV ใหม่คืออะไร ใครได้ประโยชน์. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <https://www.reic.or.th/Knowledge/SuggestionHomeDetail/98>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2566). อสังหาฯ 3 ล้านโซนอันตราย หนี้เสียพุ่ง-แบงก์ปฏิเสธกู้ 70%. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/468143>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2567). รายงานสถานการณ์การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดของคนต่างชาติ ไตรมาส 3 ปี 2567. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <https://www.reic.or.th/Research/Index/324>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2567). สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยไตรมาส 3 และทิศทางแนวโน้มปี 2567 -2568. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <https://www.reic.or.th/Activities/PressRelease/245>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2568). สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ ไตรมาสที่ 3 ปี 2567 และช่วง 9 เดือนแรกของปี 2567. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <https://www.reic.or.th/Research/Index/327>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (ม.ป.ป.). สถิติอสังหาริมทรัพย์. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <https://www.reic.or.th/Product/AllChart>

สมาคมธนาคารไทย. (ม.ป.ป.). หนี้ครัวเรือนไทยจ่อเร่งตัวแตะ 91.4% ต่อ GDP ภายในสิ้นปี 2567 หนี้บัตรเครดิต ลิสซิ่ง และสินเชื่อส่วนบุคคล โตเร็วสุดในรอบทศวรรษ. สมาคมธนาคารไทย.

<https://www.tba.or.th/%E0%B8%AB%E0%B8%99%E0%B8%B5%E0%B9%89%E0%B8%84%E0%B8%A3%E0%B8%B1%E0%B8%A7%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%99%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A2%E0%B8%88%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B9%88-2/>

สำนักข่าวอินโฟเควสท์. (2568). ภาคอสังหาฯ ปวดเหงื่อ! บุกพบ รมว.คลัง เร่งต่อเวลาเว้นค่าโอน-คล้าย LTV-ปลดล็อกผู้กู้ร่วม-จีแบงก์ปล่อยกู้. สำนักข่าวอินโฟเควสท์. <https://www.infoquest.co.th/2025/475881>

Feasy. (2564). คลายเพดาน LTV ใหม่ กู้ได้ 100% เช็กเกณฑ์ที่นี้ ใช้ได้ถึงสิ้นปี 65. Feasy.
<https://www.feasonline.com/content/detail/1439>

Guardian Glass. (n.d.). *The Burj Khalifa*. Guardian Glass.
<https://www.guardianglass.com/us/en/projects/project-details/the-burj-khalifa>

Home Expert. (2567). อัปเดต 10 มาตรการรัฐช่วยคนมีบ้าน ปี 2567 ใครได้สิทธิ์อะไรบ้าง? Property Perfect.
<https://www.pf.co.th/th/blog/home-expert/uauldw2>

KN. (2025). *UAE real estate sees steady growth in projects, record transactions in 2024*. the Emirates News Agency. <https://www.wam.ae/en/article/15cqftb-uae-real-estate-sees-steady-growth-projects-record>

Money Buffalo. (2565). [บทวิเคราะห์] ทำไมถึงเกิดวิกฤตฟองสบู่ อสังหาริมทรัพย์จีน แล้วไทยจะเกิดมั้ย ? Money Buffalo.
<https://www.moneybuffalo.in.th/real-estate/why-did-the-chinese-real-estate-bubble-emerge>

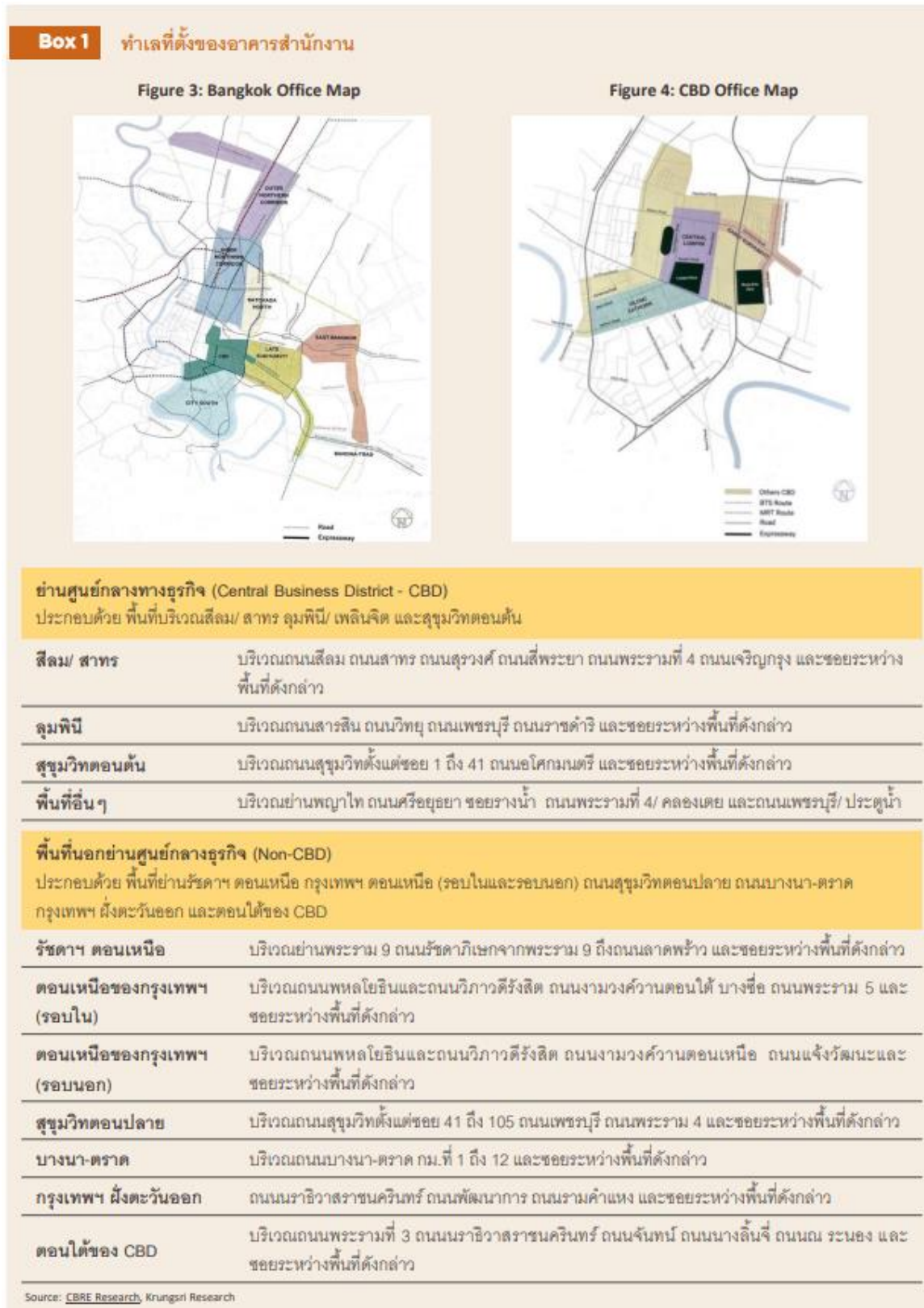
Taweewong P, Dechgitvigrom W, Pobre K, & Siri Wattanapornchai S. (2025). *2024 Q4 Thailand Industrial Estate*. Colliers. <https://www.colliers.com/en-th/research/2024-q4-thailand-industrial-estate>

The Better. (2568). รัฐบาลเดินหน้าเฟสแรก “บ้านเพื่อคนไทย” ชงครม.กลางมี.ค.นี้. The Better.
<https://www.thebetter.co.th/news/news/27614>

The UAE Government. (2024). *Expatriates buying a property in the UAE*. The UAE Government.
<https://u.ae/en/information-and-services/moving-to-the-uae/expatriates-buying-a-property-in-the-uae>

ภาคผนวก

รูป 1 การแบ่งย่านศูนย์กลางทางธุรกิจ (Central Business District - CBD)



ที่มา: วิจัยกรุงศรี

รูป 2 การจัดประเภทอาคารสำนักงาน

Box 2 การจัดประเภทของสำนักงาน		
รายการ	Grade A	Grade A Premium (A+)
รูปแบบพื้นที่ภายใน	ไม่มีข้อจำกัดด้านโครงสร้างหรือรูปทรง	ไม่มีข้อจำกัดด้านโครงสร้างหรือรูปทรง
ระบบปรับอากาศ	ใช้เครื่องทำความเย็นจากศูนย์กลางและปรับอุณหภูมิได้ตามความต้องการ มีระบบปรับอากาศที่มีประสิทธิภาพตลอด 24 ชั่วโมงสำหรับห้องคอมพิวเตอร์ของผู้เช่า	ใช้เครื่องทำความเย็นจากศูนย์กลางและปรับอุณหภูมิได้ตามความต้องการ มีระบบปรับอากาศที่มีประสิทธิภาพตลอด 24 ชั่วโมงสำหรับห้องคอมพิวเตอร์ หรือพื้นที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศแบบ Split-type สำหรับผู้เช่า
ลิฟท์	มีการแบ่งโซนชั้นต่าง ๆ และอาจมีลิฟท์ส่วนตัวให้บริการ	มีการแบ่งโซนชั้นต่าง ๆ และอาจมีลิฟท์ส่วนตัวให้บริการ
การออกแบบและตกแต่ง	มีความโดดเด่น และใช้วัสดุตกแต่งคุณภาพสูงในพื้นที่ส่วนกลางโดยเฉพาะทางเข้าหลักของอาคารและล็อบบี้ในแต่ละชั้น	มีความโดดเด่นและใช้วัสดุตกแต่งคุณภาพสูงในพื้นที่ส่วนกลาง โดยเฉพาะทางเข้าหลักของอาคารและล็อบบี้ในแต่ละชั้น
ความสูงของเพดาน	ไม่ต่ำกว่า 2.8 เมตร	ไม่ต่ำกว่า 2.9 เมตร
การบริหาร/จัดการอาคาร	มีความเป็นมืออาชีพ	มีความเป็นมืออาชีพ
ที่จอดรถ	มีการออกแบบที่ดี มีทางเข้า-ออกสะดวกและมีประสิทธิภาพ	มีการออกแบบที่ดี มีทางเข้า-ออกสะดวกและมีประสิทธิภาพ
ใบรับรองอาคาร	ควรได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความยั่งยืน โดยเฉพาะ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design)	ต้องได้รับการรับรองมาตรฐานด้านความยั่งยืนและสุขภาพ จาก LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) และ/หรือ WELL Building Standard หรือเทียบเท่า
ระบบรักษาความปลอดภัย	ควรมีระบบควบคุมการเข้า-ออกของผู้ใช้บริการและระบบลิฟท์ที่ควบคุมการเข้าถึงชั้นต่างๆ ได้	ต้องมีระบบควบคุมการเข้า-ออกของผู้ใช้บริการและระบบลิฟท์ที่ควบคุมการเข้าถึงชั้นต่างๆ ได้
ที่ตั้ง	อาคารที่ตรงตามข้อกำหนดเกรด A และตั้งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) อาคารที่ตรงตามข้อกำหนดเกรด A+ และเกรด A แต่ตั้งอยู่นอกย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Non-CBD)	อาคารที่ตรงตามข้อกำหนดเกรด A+ และตั้งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD)

หมายเหตุ: อาคารสำนักงานที่ไม่ตรงตามทุกเกณฑ์ของเกรด A+ จะถูกจัดเป็นเกรด A และอาคารที่ไม่ตรงตามเกณฑ์ของเกรด A จะถูกจัดเป็นเกรด B ทั้งนี้ เกณฑ์การจัดระดับอาคารสำนักงานข้างต้นใช้เพื่อการศึกษานโยบายความยั่งยืน

Source: CBRE Research, Krungsri Research

ที่มา: วิจัยกรุงศรี

รูป 3 การจัดประเภทอาคารสำนักงาน

รายการ	Grade A	Grade B	Grade C
Floor plate	- รูปทรงของพื้นที่แต่ละชั้นต้องเป็นทรงปกติที่จัดวางง่าย - ไม่มีเสาโครงสร้างอาคารกีดขวางพื้นที่อาคาร - สามารถจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยได้ง่าย - ขนาดพื้นที่ต่อชั้นต้องมากกว่า 1,000 ตารางเมตร	- รูปทรงของพื้นที่แต่ละชั้นต้องเป็นทรงปกติที่จัดวางง่าย - มีโครงสร้างในพื้นที่แต่ละชั้นเพียงเล็กน้อย - รูปแบบการจัดวางพื้นที่ต้องยืดหยุ่น - ขนาดพื้นที่ต่อชั้นต้องมากกว่า 900-1,000 ตารางเมตร	- รูปทรงพื้นที่อาคารเป็นรูปแบบไม่ปกติ - มีโครงการสร้างกีดขวาง - จัดพื้นที่เป็นสัดส่วนได้ยาก - ขนาดพื้นที่ต่อชั้นน้อยกว่า 900 ตารางเมตร
Air-conditioning System	- มีระบบทำความเย็นจากส่วนกลาง ด้วยระบบปรับอากาศที่มีได้ตามต้องการ - แยกระบบปรับอากาศ 24 ชม. สำหรับผู้เช่าห้องคอมพิวเตอร์หรือห้องเซิร์ฟเวอร์	- มีระบบทำความเย็นจากส่วนกลาง ด้วยระบบทำความเย็นแบบคงที่จากระบบการทำความเย็นด้วยน้ำ (Water Cooled System) - แยกระบบปรับอากาศ 24 ชม. สำหรับผู้เช่าห้องคอมพิวเตอร์หรือห้องเซิร์ฟเวอร์	- รวมระบบปรับอากาศไม่มีประสิทธิภาพ - ไม่มีระบบปรับอากาศส่วนกลาง เป็นระบบ Split Type
Ceiling Height	- สูงขั้นต่ำ 2.7 เมตร	- สูงขั้นต่ำ 2.6 เมตร	
Age	- ไม่เกิน 15 ปี	- ไม่เกิน 10-20 ปี	
Common Areas	- พื้นที่ส่วนกลางมีการใช้วัสดุคุณภาพสูงในการตกแต่ง ภายนอกเป็นโครงเหล็ก หรือ Curtain Wall แบบป้องกันความร้อน เป็นต้น - มีห้องน้ำ ห้องAHU ในพื้นที่ส่วนกลาง	- ทางเดินและชั้นรับรอง ต้องตกแต่งด้วยวัสดุปานกลางและการออกแบบที่เป็นที่ยอมรับ	
Building Management	- บริหารอาคารด้วยความมืออาชีพ - มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี - มีระบบอาคารอัตโนมัติ (BAS)	- บริหารอาคารด้วยความเป็นมืออาชีพ ระดับ international หรือ ฝ่ายบริหารอาคารของเจ้าของงานโครงการ	
Lifts	- รอนานสุดไม่เกิน 30 วินาที สำหรับอาคารสูง - แยกลิฟท์บริการแยกออกจากกัน	- ใช้เวลารอลิฟท์ช้ากว่า Office Grade A เพียงเล็กน้อย - แยกลิฟท์ขนส่งของออกจากกัน - แบ่งลิฟท์แต่ละโซนชัดเจน	
Car Parking	- พื้นที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 100 ตารางเมตร - ลานจอดรถมีทางเข้าออกที่มีประสิทธิภาพ - มี รปภ. รักษาความปลอดภัย ณ ลานจอดรถ	- พื้นที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 100 ตารางเมตร - ลานจอดรถมีทางเข้าออกที่มีประสิทธิภาพ	
Amenities	- มีสิ่งอำนวยความสะดวกการค้าปลีก - ร้านอาหารและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆที่ตั้งอยู่ในอาคารและพื้นที่โดยรอบ	- มีสิ่งอำนวยความสะดวกการค้าปลีก - ร้านอาหารและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆที่ตั้งอยู่ในอาคารและพื้นที่โดยรอบอยู่บ้าง	
Telecom	- Fibre optic, ISDN; trunking floor system		
Fire & Safety	- บันไดหนีไฟ 2 ช่องต่อชั้น - บันไดหนีไฟแบบอัตโนมัติ		

Source : Jones Lang LaSalle

ที่มา: Terra BKK



ที่ปรึกษา

นายพูนพงษ์ นัยนาภากรณ์

ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า

นางสาววรพัตร์ ฐิตะดิลก

ผู้อำนวยการกองนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า

สินค้าอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ

คณะผู้จัดทำ

นางสาวปัญชาน์ เล่ห์มงคล	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ
นายพร้อมพงษ์ พึ่งโพธิ์มีน	นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ
นางสาวเกวลิน ใจเย็น	นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ
นางสาวณัฐนรี เกษา	นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ

กองนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า
สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า
กระทรวงพาณิชย์



สำนักงานนโยบาย
และยุทธศาสตร์การค้า



@TPSO.Tradeinsights



คิดค้า.com
ข้อมูลและบทวิเคราะห์
ด้านเศรษฐกิจการค้า



www.tpsgo.go.th



วารสารในรูปแบบ
ออนไลน์



กองนโยบายและยุทธศาสตร์การค้าสินค้าอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ
สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์
563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 0 2507 8507