

**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**กรุงไทยประเมินปีนี้ตลาดที่อยู่อาศัยในกทม.และปริมณฑลหดตัว 27% คาดต้องใช้เวลาอีก 4-5 ปี ในการกลับมาอยู่ระดับเดียวกับก่อนเกิดโควิด-19**

ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงไทย ประเมินมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปีนี้มีแนวโน้มหดตัว 27% เหลือเพียง 4.2 แสนล้านบาท จากโควิด-19 คาดมียูนิตเปิดใหม่เพียง 72,000 ยูนิต ลดลงเกือบ 40% โดยต้องใช้เวลา 4-5 ปี ที่ตลาดที่อยู่อาศัยจะกลับมาอยู่ในระดับเดียวกับช่วงก่อนเกิดโควิด-19 เผยเกิด New Normal ในภาคอสังหาริมทรัพย์ เช่น ซื้อที่อยู่อาศัยผ่านช่องทางออนไลน์ ต้องการที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ขึ้นรองรับการทำงานที่บ้านแทนการเลือกทำเล พื้นที่ส่วนกลางต้องมีพื้นที่ส่วนตัว เพื่อความปลอดภัย แนะนำเทคโนโลยี Virtual Visits และติดตั้งอุปกรณ์ Touchless ตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภค

**ดร.พชรพจน์ นันทรามาศ** ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ธนาคารกรุงไทย เปิดเผยว่า ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในปีนี้ ถูกบั่นทอนอย่างมากจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 โดยผู้บริโภคไทยได้รับผลกระทบจากแนวโน้มเศรษฐกิจที่คาดว่าจะหดตัวอย่างรุนแรง (Deep Recession) ถึง 8.8% ส่วนผู้บริโภคต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนได้รับผลกระทบจากมาตรการ Lockdown ทำให้ไม่สามารถซื้อและโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในไทยได้ ส่งผลให้ยอดจองเปิดใหม่ (Pre-sale) ปรับตัวลงอย่างต่อเนื่องจาก 20% ในไตรมาสที่ 4/2562 มาอยู่ที่ 15% ในไตรมาสที่ 1/2563 และมีโอกาสลดต่ำลงเหลือ 12% ในไตรมาสที่ 2/2563 โดยประเมินว่าตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปีนี้ มูลค่าลดลง 27% จาก 5.7 แสนล้านบาทในปีที่ผ่านมา เหลือ 4.2 แสนล้านบาท แบ่งเป็นมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์บ้านจัดสรร 2.4 แสนล้านบาท ติดลบ 24% คอนโดมิเนียม 1.8 แสนล้านบาท ติดลบ 30% ส่งผลให้สต็อกเหลือขายในภาพรวม มีโอกาสขยายตัว 5% ขึ้นไปแตะ 185,000 ยูนิต แม้ผู้พัฒนาอสังหาฯ จะปรับลดการเปิดโครงการใหม่ลงเกือบ 40% จากปีที่ผ่านมาก็ตาม

“โควิด-19 ทำให้ความตั้งใจซื้อที่อยู่อาศัยหายไปราว 1 ใน 3 โดย 80% ของผู้บริโภคเลื่อนการซื้อออกไปอย่างไม่มีกำหนด เนื่องจากต้องให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการใช้ชีวิต และการลงทุนในอสังหาฯขณะนี้ให้ผลตอบแทนไม่ดีนัก ซึ่งทางออกของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ฯที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด คือการเลื่อนการก่อสร้างออกไป รอการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และคาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยต้องใช้เวลาอีก 4-5 ปี ถึงจะกลับมาอยู่ในระดับเดียวกับช่วงก่อนเกิดวิกฤติโควิด-19”

**นายกณิศ อ่ำสกุล** นักวิเคราะห์ ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS กล่าวว่า การแพร่ระบาดของโควิด-19 นอกจากทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยลดลง ยังพบ 3 พฤติกรรมหลักๆของผู้บริโภคบางกลุ่มอาจเปลี่ยนไปอย่างถาวร (New Normal) ได้แก่ เปลี่ยนช่องทางการซื้อที่อยู่อาศัยผ่านทางออนไลน์ โดยในช่วงเกิดโควิด-19 มีจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ของผู้พัฒนาอสังหาฯ ขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น 40% ทำให้กลายเป็นช่องทางหลักของผู้พัฒนาฯ ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับขนาดของที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยยอมอยู่ไกลกว่าเดิม เพื่อรองรับกิจวัตรประจำวันที่ต้องใช้เวลาในที่อยู่อาศัยนานขึ้น เช่น การ Work From Home และสุดท้ายผู้บริโภคหวงแหนความเป็นส่วนตัวมากขึ้น ต้องการใช้พื้นที่ส่วนกลางแบบมีพื้นที่ส่วนตัว เพื่อตอบโจทย์ด้านสุขภาพและความปลอดภัย

“ผู้พัฒนาอสังหาฯ ควรพิจารณาแนวทางต่าง ๆ เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป อาทิ การนำเทคโนโลยี Virtual Visits มาสนับสนุนการซื้ออสังหาฯ ผ่านทางออนไลน์ โดยสามารถชมโครงการได้อย่างเสมือนจริง ปรับแผนมาพัฒนาบ้านแนวราบมากขึ้น เช่น บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ ที่มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าคอนโดมิเนียม ออกแบบคอนโดมิเนียมในบางทำเล ให้มีห้อง One Bed Plus แทน Studio มากขึ้น ตลอดจนการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางใหม่ให้สามารถนั่งแยกกัน และติดตั้งอุปกรณ์ Touchless เพื่อลดโอกาสที่ผู้บริโภคจะสัมผัสกันให้น้อยที่สุด”

ฝ่ายกลยุทธ์การตลาด

โทร. 0 2208 4174-8

15 กรกฎาคม 2563