

# Housing Biz

[www.housingbiz.org](http://www.housingbiz.org)

วารสารสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรรราย 3 เดือน

ISSN-1685-9197 ปีที่ 17 ฉบับที่ 60

สัมมนา  
**ตลาดที่อยู่อาศัย**  
ก้าวต่อไปสู่ปี **2564**





# Contents

- 2 สารจากนายกสมาคมฯ
- 3-8 วิเคราะห์ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2564
- 9 สถิติ : ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- 10-11 กิจกรรรมสมาคมฯ
- 12 อายุความ คำส่วนกลางหมู่บ้านจัดสรร

สถานการณ์ครึ่งปีหลังของปี 2563 ปรับตัวดีขึ้น โดยคาดว่าทั้งปี GDP จะติดลบระหว่าง 6-7% จากเดิมที่คาดว่าจะติดลบมากกว่า 8% ในขณะที่ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดการณ์ว่า การโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศ ทั้งปีจะติดลบ 10% ซึ่งต่ำกว่าประมาณการเดิมที่คาดไว้ที่ติดลบ 20% ส่วนดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคในเดือนพฤศจิกายนปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นเดือนที่ 2 ติดต่อกัน สูงสุดในรอบ 9 เดือนที่ระดับ 52.4 อย่างไรก็ตามความเสี่ยงที่เพิ่ม ได้แก่ การชุมนุมทางการเมือง และการระบาดรอบ 2 ของ COVID-19 อาจสร้างผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2564 ทุกฝ่ายเชื่อว่าสถานการณ์จะดีขึ้นต่อเนื่อง โดยคาดว่า GDP จะสามารถปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในระดับ 3-4% การโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศเพิ่มขึ้น 12% และการเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้น 24% แม้ว่าอุปสรรคสำคัญในปีหน้ายังคงเป็นการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ มาตรการ LTV และภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ดังนั้นผู้ประกอบการมีโอกาสในการขยายงาน แต่ต้องเป็นไปด้วยความระมัดระวังรอบคอบ เพราะสถานการณ์อาจเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วทั้งในทางบวกและในทางลบ

และเพื่อเป็นการสนับสนุนการขายให้กับสมาชิกทุกท่านตั้งแต่ต้นปี 2564 การจัดงานมหกรรมบ้านและคอนโดจะมีขึ้นในช่วงต้นเดือนมีนาคม หลังจากทีว่างเว้นตลอดปี 2563 ซึ่งช่องทางการขายนี้เป็นช่องทางที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยได้เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้สมาชิกสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ ได้ที่เจ้าหน้าที่สมาคม

เนื่องในวาระอันเป็นศุภมิ่งมงคลขึ้นปีใหม่นี้ ผมและกรรมการสมาคมทุกท่าน ขออำนาจสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในสากลโลก โปรดอำนวยการให้สมาชิกทุกท่านประสบแต่ความสุข มีสุขภาพแข็งแรง ธุรกิจเจริญก้าวหน้า สามารถผ่านพ้นอุปสรรคต่างๆ ไปได้โดยง่ายตลอดปีใหม่นี้... สวัสด์ปีใหม่มครับ

นายवंธน์ เคียงศิริ  
นายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร



# วิเคราะห์ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัย กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2564

โดย ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (REIC)

เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2563

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ได้ทำการสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในช่วงครึ่งแรก ปี 2563 ซึ่งเป็นการสำรวจโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด ที่มีหน่วยเหลือขาย ไม่ต่ำกว่า 6 หน่วย โดยในช่วงที่ทำการสำรวจพบว่า มีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขาย ณ ครึ่งแรก ปี 2563 (Total Supply) ทั้งหมด 1,692 โครงการ จำนวน 205,851 หน่วย มูลค่ารวม 1,037,865 ล้านบาท จำแนกเป็นโครงการบ้านจัดสรร 1,167 โครงการ 120,341 หน่วย มูลค่า 642,816 ล้านบาท และโครงการอาคารชุด 525 โครงการ รวม 85,510 หน่วย มูลค่า 395,048 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าวมีหน่วยเหลือขาย จำนวน 173,093 หน่วย และในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 มีที่อยู่อาศัยขายได้ใหม่จำนวน 32,758 หน่วย

ดร.วิชัย วิรัตกพันธ์ ผู้ตรวจการธนาคาร และรักษาการผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ เปิดเผยว่า การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล อัตราการเปลี่ยนแปลงของหน่วยที่อยู่

อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายยังคงมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2562 (YoY) และยังคงสูงกว่าค่าเฉลี่ย 5 HdfI ล่าสุด โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของบ้านจัดสรร ร้อยละ 15.2 แต่อาคารชุดมีหน่วยลดลง ร้อยละ -6.2 เมื่อพิจารณาจากอัตราการเปลี่ยนแปลงของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ มีจำนวนลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 ร้อยละ -28.7 หน่วยขายได้ใหม่มีอัตราการเปลี่ยนแปลงลดลงถึงร้อยละ -24.9 ส่งผลให้หน่วยเหลือขายมีอัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.9 เมื่อเทียบกับช่วงครึ่งแรกของปี 2562

จังหวัดปทุมธานีมี Total Supply เพิ่มขึ้นมากที่สุด ร้อยละ 40.4 รองลงมาคือ นครปฐม ร้อยละ 9.0 และสมุทรปราการ ร้อยละ 5.7 ตามลำดับ ส่วนจังหวัดที่มี Total Supply ลดลงมากที่สุดได้แก่ กรุงเทพฯ ร้อยละ -2.4 รองลงมาได้แก่ นนทบุรีร้อยละ -0.6 และสมุทรสาคร ร้อยละ -0.2

ในช่วงครึ่งแรก ปี 2563 มีโครงการเปิดขายใหม่รวม 159 โครงการ จำนวน 29,816 หน่วย มูลค่ารวม 137,068 ล้านบาท เป็นบ้านจัดสรร

124 โครงการ รวม 17,926 หน่วย มูลค่า 94,667 ล้านบาท และ อาคารชุด 35 โครงการ จำนวน 11,890 หน่วย มูลค่ารวม 42,401 ล้านบาท โดยกรุงเทพฯ เป็นพื้นที่ที่มีโครงการเปิดขายใหม่มากที่สุด 68 โครงการ ประกอบด้วย บ้านจัดสรร 46 โครงการ และอาคารชุด 22 โครงการ รวม 12,463 หน่วย มูลค่า 71,038 ล้านบาท รองลงมาคือ ปทุมธานีเปิดโครงการใหม่ 31 โครงการ ประกอบด้วยบ้านจัดสรร 26 โครงการ และอาคารชุด 5 โครงการรวม 7,720 หน่วย มูลค่า 25,007 ล้านบาท และนนทบุรี 23 โครงการ เป็นโครงการบ้านจัดสรร 21 โครงการ และอาคารชุด 2 โครงการ รวม 5,196 หน่วย มูลค่ารวม 26,345 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามจำนวนหน่วยเหลือขาย และหน่วยขายได้ใหม่ ยังคงเป็นประเด็นที่น่าจับตาโดย ณ ครั้งแรกในปี 2563 ในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล มีอุปทานเหลือขายจำนวน 173,093 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 878,933 ล้านบาท จำแนกเป็นบ้านจัดสรร 99,993 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 533,725 ล้านบาท และอาคารชุด 73,100 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 345,208 ล้านบาท

เมื่อจำแนกตามราคาพบว่า หน่วยเหลือขายบ้านจัดสรรส่วนใหญ่อยู่ในช่วงระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท มีจำนวน 34,262 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.3 ของหน่วยบ้านจัดสรรที่เหลือขายทั้งหมด ขณะที่อาคารชุดเหลือขายส่วนใหญ่อยู่ในช่วงระดับราคา 2 - 3 ล้านบาท มีจำนวน 22,290 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.5 ของหน่วยอาคารชุดที่เหลือขายทั้งหมด

ทั้งนี้บ้านจัดสรรที่มีมูลค่าหน่วยเหลือขายมากที่สุดในช่วงมากกว่า 10 ล้านบาท มีมูลค่ารวม 163,300 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.6 ของมูลค่าบ้านจัดสรรที่เหลือขายทั้งหมด เช่นเดียวกับอาคารชุดส่วนใหญ่มีมูลค่าเหลือขายอยู่ในช่วงระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท มีมูลค่ารวม 118,112 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.2 ของมูลค่าอาคารชุดที่เหลือขายทั้งหมด

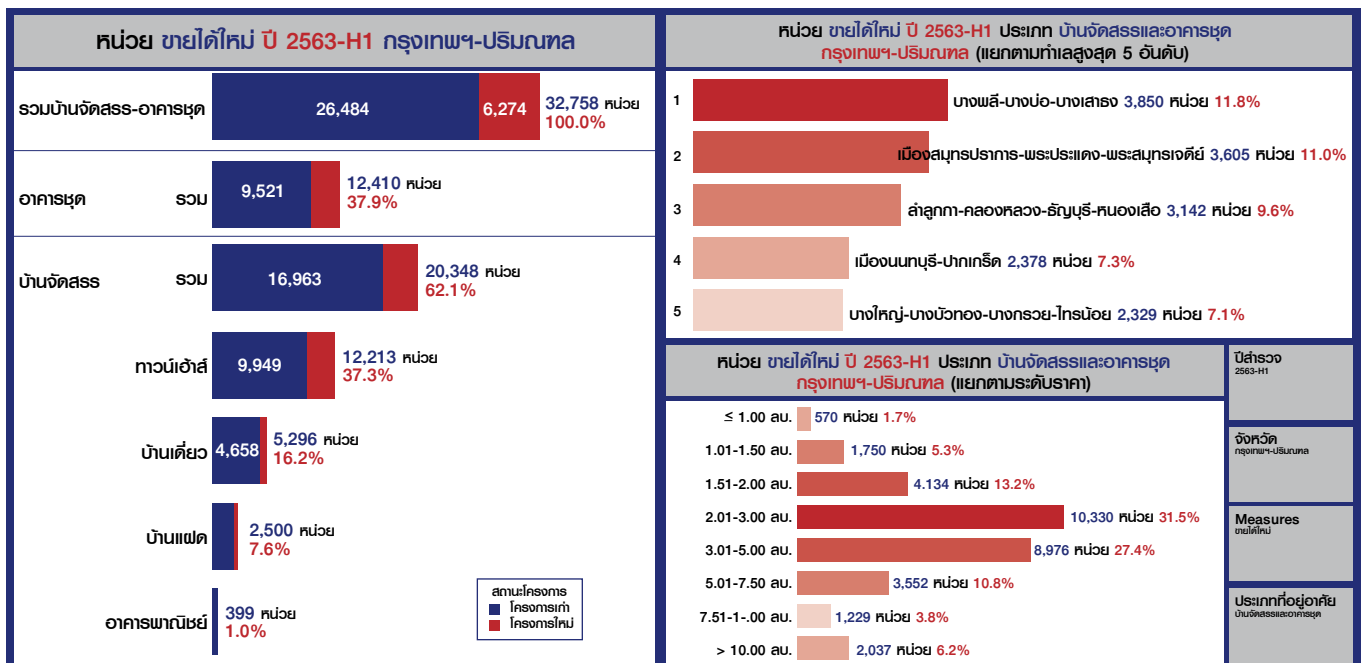
ขณะที่หน่วยขายได้ใหม่ในช่วงครึ่งแรกปี 2563 มีจำนวนทั้งสิ้น 32,758 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 158,932 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าวเป็นบ้านจัดสรร 20,348 หน่วย มูลค่า 109,092 ล้านบาท และอาคารชุด 12,410 หน่วย มูลค่า 49,840 ล้านบาท

โดยหน่วยบ้านจัดสรรขายได้ใหม่มากที่สุดอยู่ในช่วงราคา 3 - 5 ล้านบาท มีจำนวน 6,775 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.3 สำหรับหน่วยอาคารชุดขายได้ใหม่มากที่สุดอยู่ในช่วงราคา 2 - 3 ล้านบาท มีจำนวน 4,423 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.6

ทั้งนี้ บ้านจัดสรรขายได้ใหม่มีมูลค่ามากที่สุดอยู่ในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท มีมูลค่ารวม 34,467 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.6 สำหรับอาคารชุดที่ขายได้ใหม่มากที่สุดอยู่ในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท มีมูลค่ารวม 13,358 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.8

เมื่อแยกตามสถานะของการก่อสร้างของหน่วยเหลือขายทั้งหมดพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 38.1 ยังไม่ก่อสร้าง รองลงมาอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ร้อยละ 36.0 และที่เหลือร้อยละ 25.9 ก่อสร้างเสร็จแล้ว หากแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยพบว่า บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ร้อยละ 50.8 ยังไม่ก่อสร้างโดยอยู่ระหว่างการสร้างร้อยละ 27.9 และสร้างเสร็จแล้วร้อยละ 21.3 ขณะที่อาคารชุดส่วนใหญ่อยู่ระหว่างสร้างถึงร้อยละ 47.2 สร้างเสร็จแล้วร้อยละ 32.3 และยังไม่ก่อสร้างร้อยละ 20.5 ตามลำดับ

ด้านอัตราดูดซับ หรือ Absorption Rate ของตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล ซึ่งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ใช้เป็นเครื่องชี้อุปสงค์ (Demand) ของตลาดที่อยู่อาศัยนั้น การสำรวจในรอบครึ่งแรกปี 2563 พบว่า มีอัตราดูดซับต่อเดือนลดลงจากร้อยละ 3.7 ในครั้งแรก ปี 2562 เหลือร้อยละ 2.7 โดยบ้านจัดสรรมีอัตราดูดซับเท่ากับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ที่ร้อยละ 2.8 ขณะที่อาคารชุดมีอัตราดูดซับลดลงจากร้อยละ 4.8 เหลือ



ร้อยละ 2.4 เนื่องจากมีหน่วยเหลือขายเพิ่มมากขึ้นในขณะที่หน่วยขายได้ใหม่มีจำนวนลดลง

ทำเลที่มีหน่วยขายได้ใหม่ในช่วงครึ่งแรกปี 2563 มากที่สุด 3 ลำดับแรก คือ ทำเลบางพลี-บางปะอิน บางเสาธง ทำเลเมืองสมุทรปราการ-พระประแดง-พระสมุทรเจดีย์ และทำเลลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ ตามลำดับ

สำหรับทำเลที่มีหน่วยเหลือขายมากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ทำเลลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ ทำเลบางใหญ่-บางบัวทอง-บางกรวย-ไทรน้อย และทำเลเมืองสมุทรปราการ-พระประแดง-พระสมุทรเจดีย์ ตามลำดับ ในขณะที่ทำเลที่มีหน่วยขายได้ใหม่ในช่วงครึ่งแรกปี 2563 มากที่สุด 3 ลำดับแรก คือ ทำเลบางพลี-บางปะอิน-บางเสาธง ทำเลเมืองสมุทรปราการ-พระประแดง-พระสมุทรเจดีย์ และทำเลลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ ตามลำดับ

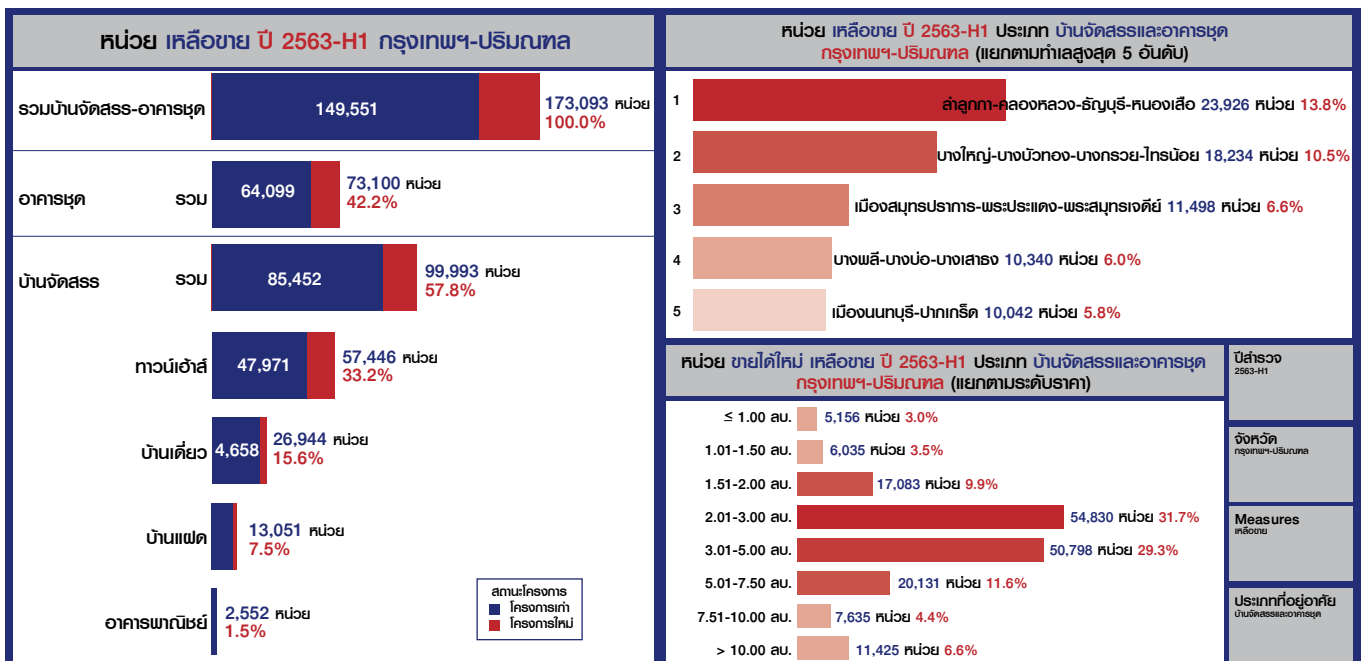
อย่างไรก็ตามศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ได้ประมาณการทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2563 และแนวโน้มปี 2564 โดยคาดว่า ณ ครึ่งหลังปี 2563 จะมีที่อยู่อาศัยรอการขายจำนวน 185,993 หน่วย มีมูลค่าหน่วยเหลือขายจำนวน 937,703 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 193,415 หน่วย มูลค่าเหลือขายประมาณ 956,086 ล้านบาท ในครึ่งแรกปี 2564 ในขณะที่อัตราดูดซับต่อเดือนของบ้านจัดสรรคาดว่าจะลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 2.0 ในครึ่งหลังปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 2.4 ในครึ่งแรกปี 2564 ส่วนอัตราดูดซับต่อเดือนของอาคารชุดคาดว่าจะลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 1.7 ในครึ่งหลังปี 2563 และเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 1.8 ในครึ่งแรกปี 2564

สำหรับการเคลื่อนไหวด้านการเปิดตัวโครงการใหม่ประมาณการว่าจะยังคงลดลงต่อเนื่องโดยคาดว่าจะมีการเปิดตัวโครงการใหม่ประมาณ 23,116 หน่วย ในครึ่งหลังปี 2563 และเปิดใหม่อีก 26,124 หน่วย ในครึ่งแรกปี 2564



ในขณะที่จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ ณ ครึ่งหลังปี 2563 คาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 75,752 หน่วย มูลค่า 187,971 ล้านบาท และหน่วยโอนกรรมสิทธิ์จะลดลงมาเหลือ 56,774 หน่วย มูลค่า 228,024 ล้านบาท ในครึ่งแรก ปี 2564 ซึ่งประมาณการดังกล่าวอยู่ภายใต้ตัวแปรที่ยังไม่มีเหตุการณ์การชุมนุมทางการเมือง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2563

แหล่งข้อมูล : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ / ธนาคารอาคารสงเคราะห์





## เสวนา How to ทางรอดของบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียมปี 2564

คุณพิระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) แนะนำแนวทางฝ่าวิกฤติอสังหาริมทรัพย์ในปี 2564 ดังนี้

1. Marketing Seeking การมองหาตลาดโดยหาความต้องการของคนภายในพื้นที่ อัตราการขายอาจจะช้า แต่ยังสามารถทำให้การขายดำเนินต่อไปได้ เมื่อมองเห็นกลุ่มตลาด ที่ดินจึงเป็นวัตถุดิบที่ตามมาซึ่งมีเงื่อนไขเรื่องการถือครองที่ดินเกินกว่า 2 ปี และยังไม่ได้พัฒนาโครงการจะสร้างภาระเรื่องภาษีที่ดินกับผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น

2. Reaching Solution การสร้างราคาให้เข้าถึงง่ายขึ้นในช่วงวิกฤตินี้ “ราคา” ถือเป็นตัวกลยุทธ์สำคัญ อาจต้องขายถูกกว่าช่วงปกติราวๆ 15% - 20% เพื่อใช้กลยุทธ์ของราคาสร้างความเข้าใจต่อกลุ่มผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ

3. Living Solution หากสินค้าไม่ตอบโจทย์ การลดราคาไม่ใช่คำตอบเสมอไปเพื่อให้สินค้าขายดี การบริการด้าน Service จึงเข้ามามีบทบาทที่จะทำให้การใช้ชีวิตสะดวกยิ่งขึ้น

4. Diversification ปรับเปลี่ยนการดำเนินงานตามการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตามสถานการณ์ และภาวะของตลาดอสังหาฯ

ขณะนี้กระแสการดูแลสุขภาพเป็นที่นิยม จึงควรพัฒนา “ศูนย์กลางการดูแลสุขภาพและการรักษาพยาบาล (Medical Hub)” เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจในปีหน้า ซึ่งมีส่วนผลักดันยอดขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ทำให้มีความหวังเกี่ยวกับการพัฒนาเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC-Eastern Economic Corridor) รวมไปถึงการขับเคลื่อนการลงทุนด้านการท่องเที่ยวเพื่อ

สุขภาพมุ่งใจให้ต่างชาติต้องการเข้ามาซื้ออสังหาฯ ในไทยเป็น “บ้านหลังที่สอง”

ปัจจุบันมีการเปลี่ยนการพัฒนาจากคอนโด มาเป็นบ้านจัดสรรมากขึ้น เพราะตลาดต้องการเริ่มลดพอร์ตคอนโด รวมถึงพัฒนาอสังหาฯ ในทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็น ที่พักอาศัย โรงแรม งานบริการด้านที่อยู่อาศัยและธุรกิจ Hospitality ขณะนี้กำลังซื้อไม่แน่นอน จึงต้องพัฒนาธุรกิจและสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้า และทุกครั้งสำเร็จจะต้องเตรียมการวางแผนใหม่ นำกำไรไปลงทุนสิ่งใหม่เพื่อกระจายความเสี่ยงสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนไม่มองเพียงแค่ส่วนแบ่งทางการตลาดเพียงอย่างเดียว

คุณแสนฉิน สุชี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮม (ประเทศไทย) จำกัด ในภาวะวิกฤตินี้มีทั้งวิกฤติและโอกาสเข้ามาพร้อมกัน ทั้งโอกาสจากอัตราดอกเบี้ยต่ำ ความต้องการผู้บริโภคยังมี แต่รายได้ไม่เพียงพอ รวมไปถึงโอกาสจากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ จะส่งผลทำให้เกิดความต้องการใหม่ และโอกาสพัฒนาโครงการใหม่ ตลอดจนความต้องการซื้อของต่างชาติเข้ามาในไทยยังมีต่อเนื่องหลังการจัดการโควิด-19 ได้ดี ทั้งนี้ภาคธุรกิจจะอยู่รอดได้จะต้องมี “ความยืดหยุ่น” ในการพัฒนาโครงการได้หลากหลาย ไม่ยึดติดกับตลาดเดียว โดยแต่ละสินค้าและ Segment จะมีราคา และทำเลที่แตกต่างกัน จึงต้องหาความต้องการในแต่ละสินค้าให้ตรงใจผู้บริโภค เลือก Segment ให้เหมาะสมตามความต้องการ จึงจะทำราคาและทำเลได้สอดคล้องกับความต้องการ

จากภาวะหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น และรายได้ที่ลดลงของผู้ซื้อ ล้วนส่งผลกระทบต่อยอดโอนกรรมสิทธิ์ทั้งสิ้น บริษัทฯ จัดการ Portfolio ให้เกิดความสมดุล เพื่อเกื้อหนุนกัน ในภาวะที่สภาพคล่องของตัวเงินไม่เต็มเท่าที่ควร การอยู่รอดในธุรกิจอสังหาฯ ช่วงเวลาที่ตลาด Over Supply ผู้ประกอบการมีมากขึ้น นอกเหนือจากรายใหญ่และรายเล็กแล้ว ยังมีผู้ประกอบการบางกลุ่มที่มีเงิน



## ต่อมาเป็นการ เสวนา บริหารทุน บริหาร การรอดธุรกิจสังหาริมทรัพย์

คุณเท็ดดี้ ทวีธีระธรรม รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานวิจัย บล.เอเชีย พลัส (ASPS) กล่าวว่าภาพรวมเศรษฐกิจไทยปี 2563 ยังมีความเสี่ยงหลายด้าน โดย ASPS คาดว่าปีนี้ GDP จะติดลบ 8.4% ในส่วนของตลาดหุ้น แม้ว่าปัจจัยพื้นฐานของตลาดหุ้นจะดูนิ่ง แต่ยังมีปัจจัยกดดันถึง 5 ปัจจัย ได้แก่ โควิด-19, การเมืองไทย, การเลือกตั้งสหรัฐอเมริกา, หุ้นใหม่ SCGP, ปรากฏการณ์ Ceiling-Floor ที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด

สถานการณ์โควิด-19 ยังไม่มีแนวทางการควบคุมที่ชัดเจน ส่งผลต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจโลก ขณะที่ปัจจัยทางการเมืองหากยังมีความร้อนแรงอาจเกิดสถานการณ์เงินทุนไหลออก ส่งผลให้ดัชนีหุ้นในภาพรวมปรับตัวเพิ่มขึ้นยาก โดยมองว่า SET Index ในภาพทางเทคนิคยังอยู่ระหว่างการปรับฐาน

ตลาดหุ้นยังมีปัจจัยหนุน Liquidity ที่ล้นระบบ (เงินฝากสูงกว่า Market Cap ตลาดฯ) และรอจ่อเข้าตลาดหุ้น อาจชะลอไปอีกสักระยะ หากปัจจัยกดดัน 5 ปัจจัยดังกล่าว เริ่มมีความผ่อนคลายลงเชื่อว่า Flow จะไหลเข้าตลาดหุ้น และประเมินว่า ในยามสภาพแวดล้อมที่ยังไม่กลับมาสู่ภาวะปกติ หลังจากมีหลายประเทศกลับมาล็อกดาวน์เมือง ถือว่ายังสุ่มเสี่ยงที่จะทำให้ความผันผวนของตลาดกลับมาใหม่ โดยเฉพาะหุ้นที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 โดยตรง

ส่วนการคาดการณ์ผลกำไรของธุรกิจธนาคารในไตรมาส 3/63 อยู่ที่ 102,074 ล้านบาท ลดลง 34.6% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ภาพทั้งปี 2563 คาดว่ากำไรธุรกิจธนาคารในภาพรวมจะติดลบ 36% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยยังเห็นภาพ NPL หรือหนี้เสียเป็นขาขึ้น ในช่วงไตรมาส 2/63 NPL Ratio อยู่ที่ 3.43%

แม้ว่าภาพรวมธุรกิจสังหาริมทรัพย์จะปรับตัวดีขึ้น เพราะสถานการณ์โควิด-19 ที่เริ่มผ่อนคลาย ทำให้คาดการณ์ว่า การเปิดโครงการใหม่ครึ่งปีหลังจะมีอยู่ราว 112 โครงการ (มูลค่า 1.28 แสนล้านบาท) ส่วนใหญ่ 70% เป็นโครงการแนวราบ 94 โครงการ และมาจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีพอร์ตแนวราบ เช่น LH, AP, SPALI, SC

ภาพรวมการเปิดโครงการใหม่ของปี 2563 คาดว่าจะลดลง 33% จากปี 2562 และยังเห็นแนวโน้มยอดขาย Presale ปี 2563 ลดลงต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 โดยปีนี้คาดว่าจะอยู่ที่ 240,000 ล้านบาท ถือว่าต่ำที่สุดในรอบ 5 ปี ขณะที่กำไรของกลุ่มสังหาริมทรัพย์ปี 2563 คาดว่าจะอยู่ที่ 26,900 ล้านบาท จะลดลง 24% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. เสนา ดีเวลลอปเม้นท์ กล่าวว่าทาง บมจ. เสนา กำลังสร้างบ้านระดับล่าง กลุ่มราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ผ่านแบรนด์ "เสนา คิทท์" ซึ่งสนับสนุนแนวคิดการพัฒนาโครงการในระดับราคาดังกล่าว ปัจจุบันคอนโด

ทุนสูงเข้ามาชิงส่วนแบ่งทางการตลาด การอยู่รอดในธุรกิจฯ ต้องมีพื้นฐานของธุรกิจที่มั่นคง เข้าใจธรรมชาติของสินค้า เพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

ในส่วนของทวนโสม ราคามีผลมากกว่าทำเล โดยราคาที่สูงใจผู้ซื้อ จะส่งผลให้ยอดขายเป็นไปได้ดี แม้ทำเลจะไม่ได้ดีมากเท่าที่ควร การซื้อที่ดินในราคาที่สูงส่งผลต่อต้นทุนในการพัฒนาโครงการ ขณะที่ต้นทุนการก่อสร้างของผู้ประกอบการไม่แตกต่างกันมาก จึงเป็นผลพวงให้โครงการมีราคาขายสูงตามมาด้วย สินค้ายังคงขายได้แต่การดูดซับอาจล่าช้าและใช้ระยะเวลานานกว่า หากราคาและทำเลมีความเหมาะสมสอดคล้องกัน ยอดขายของโครงการจะสามารถดำเนินงานไปได้ด้วยดี ทำให้ปิดการขายได้รวดเร็ว สะสม Backlog ไว้ในมือ ผู้ประกอบการทำเพียงแค่วันโอนกรรมสิทธิ์เท่านั้น

ส่วนบ้านเดี่ยว เน้นทำเลดี การออกแบบตอบโจทย์การอยู่อาศัย และเข้าใจถึง Lifestyle ของการใช้ชีวิต สินค้าที่ผลิตออกมาต้องมีคุณภาพ สร้างการยอมรับในตัว Product และ Brand ในด้านของคอนโดมิเนียม ทำเลยังคงเป็นอันดับหนึ่ง 50% ของการพัฒนาโครงการในรูปแบบคอนโดมิเนียม ขึ้นอยู่กับทำเล ราคายังคงเป็นรอง ในส่วนฟังก์ชันต่างๆ และพื้นที่ส่วนกลาง Facilities ถือเป็นส่วนประกอบที่ให้ความสำคัญน้อยกว่า

ในวิกฤติที่ภาคธุรกิจสังหารฯ เหนียว ยังคงพอเห็นโอกาสที่ส่งผลดีต่อผู้บริโภคทั้งอัตราดอกเบี้ยต่ำ และต้นทุนการก่อสร้างที่ถูกลง ส่งผลให้ผู้บริโภคได้สินค้าที่มีราคาถูก และสามารถยื่นกู้ได้ดอกเบี้ยต่ำกว่าช่วงเวลาก่อนหน้านี้ 10 เดือน ที่ธุรกิจสังหารฯ ปรับตัว เพื่อให้ดำเนินกิจการต่อไปได้ ยังคงเป็นที่น่าจับตาดู ช่วงเวลาอีก 2 เดือนสุดท้ายที่เหลือของปี 2563 ตลาดสังหารฯ จะแยกลงไปกว่านี้หรือไม่ จุดที่ยืนอยู่ถือเป็นจุดต่ำสุดของธุรกิจสังหารฯ แล้วหรือยัง

มีหน่วยเหลือขายสะสมในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทสูงราว 6.3 หมื่นหน่วย หรือ 70% ของหน่วยเหลือขายทั้งหมด ฐานขายใหญ่สุดในกลุ่ม 2-3 ล้านบาท เพราะกำลังซื้อเข้าไม่ถึง ไม่ตอบรับกับรายได้เฉลี่ยราว 2 หมื่นบาทต่อเดือน และแนวโน้มคนตกงานที่เพิ่มสูงขึ้น คนกลุ่มนี้อ่อนไหวต่อทุกปัจจัย แต่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และยอมรับว่า มีความยากในการพัฒนาและเสี่ยงในการขาย แต่เชื่อมั่นว่า Product ราคาถูก จะเป็นแบรนด์ที่จะได้รับการตอบรับสูงจากแนวโน้มเศรษฐกิจที่แย่ลง ในปีนี้และปีถัดไปเราจะเห็นการลดราคาเยอะขึ้นอีก เพราะมีความไม่แน่นอนหลายเรื่อง ฟังตามมาจากภาวะเศรษฐกิจ และดีมานด์ ลุ่มๆ ดอนๆ การพัฒนาโครงการขนาดใหญ่มูลค่าสูงต้องระวัง และในช่วงนี้อ่าเพิ่ม Segment 3-5 ล้านบาท

## สุดท้าย เป็นการเสวนา การตลาดแบบ New Normal อธิบายใหม่การขายยุคดิจิทัล

**คุณกมลภัทร แสงกิจ ผู้จัดการใหญ่ประจำประเทศไทย ดีดีพีหรือพีเพอร์ตี** กล่าวว่า อสังหาริมทรัพย์กำลังจะเปลี่ยนไป ผู้คนต้องการบ้านที่ตอบสนองสภาวะปกติรูปแบบใหม่ ผู้คนต้องการบ้านที่ WFH (Work From Home) ได้สะดวก ทำงานที่บ้านได้ ไวรัสโควิด-19 ป่วนตลาดเปลี่ยนพฤติกรรมทั้งคนซื้อและคนขายบ้าน ในปี 2563 จะเป็นปีของการระบายสินค้าคงค้าง ราคาอสังหาฯ ลดลง ในขณะที่เดียวกันก็มีจำนวนลดลงด้วย ผู้บริโภคส่วนใหญ่ชะลอการตัดสินใจซื้ออสังหาฯ จากข้อมูลพบว่า ในไตรมาสแรกของปี 2563 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ ปรับตัวลดลง 9% ภาคอสังหาริมทรัพย์ก็ต้องปรับตัวเข้ากับ New Normal เหมือนกับธุรกิจและอาชีพอื่น

สภาวะปกติรูปแบบใหม่ คือ การใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไป มีการใช้เวลาอยู่บ้านมากขึ้น มีการทำงานที่บ้านมากขึ้น หรือ Work From Home จะได้เห็นเจ้าของโครงการอสังหาฯ ต่างๆ มีการปรับเปลี่ยนฟังก์ชันการใช้งานของที่อยู่อาศัย ไปจนถึงการออกแบบที่อยู่อาศัยที่สอดคล้องกับ Lifestyle ใหม่ ภาพที่เห็นในอนาคต เช่น การให้ความสำคัญกับห้องทำงานมากกว่าห้องนอน และพื้นที่ส่วนกลางของคอนโดที่ก่อนหน้านี้ให้ความสำคัญกับ Co-Working Space หรือ Co-Kitchen แต่โควิด-19 ทำให้ผู้บริโภคคิดถึงเรื่องการรักษาระยะห่างทางกายภาพมากขึ้น และใส่ใจเรื่องความสะดวกมากกว่าเดิม

รูปลักษณ์ของบ้านที่จะออกนำเสนอขายในตลาด จะเน้นเรื่องความเป็นส่วนตัวและตอบโจทย์ WFH มากขึ้น ผู้ประกอบการจะผลิตสินค้าใหม่ที่ชูจุดขายเกี่ยวกับความเป็นส่วนตัว เช่น ห้องครัว ห้องทำงาน การออกแบบจะเน้นให้หน้าหนักไปกับ Living Room หรือห้องทำงานมากกว่าห้องนอน เพราะเมื่อคนทำงานอยู่ที่บ้าน มักใช้เวลาในห้องเหล่านี้มากกว่าห้องนอน

ซึ่งหากสามารถควบคุมจำนวนผู้ติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ได้ และจำนวนผู้ติดเชื้อลดลงจนอยู่ในระดับที่น่าพอใจ ประเมินว่า ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวโน้มที่แม้ว่าจะไม่สดใส แต่ก็ก็จะค่อยๆ ดีขึ้น ตั้งแต่ใน

ไตรมาส 2 เป็นต้นไป เนื่องจากผู้บริโภคปรับตัวให้รับกับสถานการณ์ แต่จะเห็นว่าทุกอย่างจะกลับมาดีขึ้นอย่างชัดเจนในไตรมาส 3 ผู้ประกอบการหลายรายจะดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นตลาดและธุรกิจ และคาดว่า จะดีที่สุดในไตรมาส 4 เพราะภาครัฐน่าจะหันกลับมาพิจารณาให้ความสำคัญกับภาคอสังหาฯ โดยมีมาตรการช่วยเหลือเพิ่มเติมและผ่อนปรนต่างๆ ออกมาเพื่อสนับสนุนให้อสังหาฯ ยังคงเดินต่อไปได้

**คุณณพน เจนธรรมนุกูล กรรมการผู้จัดการ บริษัท สัมมากร จำกัด (มหาชน)** ผู้ประกอบการต้องปรับแผนเชิงรุก ชูแนวคิด Design Thinking ผ่าคลื่น Disruption เร่งเครื่องพัฒนาสินค้าใหม่มัดใจลูกค้า สร้างธุรกิจเติบโต ยั่งยืนท่ามกลางการถาโถมของสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งมีทั้งเรื่องที่สามารถคาดการณ์ได้และบางเรื่องอยู่เหนือการควบคุม ไม่ว่าจะเป็นการเข้ามาบีบตลาดอย่างเข้มข้นของเทคโนโลยี การเกิดขึ้นของสงครามการค้า และการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ได้กลายเป็นโจทย์ของทุกบริษัทว่าจะมีการตั้งรับหรือวางแผนเชิงรุกอย่างไร เพื่อนำองค์กรก้าวผ่านกระแส Disruption และสามารถสร้างที่ยั่งยืนให้กับธุรกิจได้ในระยะยาว จากความท้าทายต่างๆ โดยเฉพาะการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมอย่างมาก ทำให้แผนการขายธุรกิจของหลายบริษัทในปีนี้ต้องเปลี่ยนไป แต่ในอีกด้านก็มีอีกหลายบริษัทที่ได้พลิกวิกฤตเป็นโอกาสด้วยการเร่งสร้างการเติบโตให้กับพนักงาน และองค์กรให้มีความเข้มแข็ง

บริษัท สัมมากร จำกัด (มหาชน) หรือ SAMCO เลือกที่จะเริ่มต้นจากการพัฒนา “คน” หรือ “พนักงาน” ให้มีศักยภาพ เพราะถือเป็นพื้นฐานหลักของบริษัท และเป็นจุดเริ่มต้นในการส่งต่อสินค้าที่ดีที่สุดลูกค้า โดยได้นำแนวคิด Design Thinking กระบวนการคิดอย่างเป็นระบบเข้ามา เทรนนิ่งให้กับพนักงานในทุกระดับขององค์กร เพื่อนำมาใช้สำหรับพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ตรงใจลูกค้า ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงไม่ว่าจะเจอกับอุปสรรคใดก็ตาม จากการประเมินความต้องการซื้อที่แท้จริง (Real Demand) ในตลาดปัจจุบัน พบว่าหลายคนมีความพร้อมและวางแผนที่จะซื้อบ้านไว้แล้ว อีกทั้งสถานการณ์ของไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลให้คนต้องทำงานจากบ้าน (Work From Home) และจะเป็นรูปแบบการทำงานที่เห็นชัดมากขึ้นในอนาคต ทำให้คนต้องการพื้นที่ใช้สอยมากกว่าเดิม ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ของการอยู่คนเดียว หรือพื้นที่ส่วนกลางที่อยู่ร่วมกัน ตลอดจนให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการทำงาน

ล่าสุด กับการออกแบบบ้านหลังสบาย ซึ่งเป็นบ้านที่ให้ความสุข ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของการอยู่ร่วมกัน อยู่ในชุมชนและสังคมที่ดี ที่ได้มีการนำแนวคิด Design Thinking มาใช้ในการออกแบบบ้าน และบริการหลังการขาย โดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง มองความต้องการ และปัญหาของลูกค้าเป็นหลัก และเข้าไปพัฒนาให้ตอบโจทย์ Lifestyle การอยู่อาศัยของลูกค้า แม้เกิดสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดอย่างวิกฤตไวรัสโควิด-19 ก็ยังสามารถประคองยอดขายได้ เพราะพัฒนาสินค้าออกมาแล้วตอบโจทย์ลูกค้า **H**



	2561 <sup>R</sup>	2562 <sup>R</sup>	2563					ยอดสะสมตั้งแต่	
			ม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ม.ค.	
<b>ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม<sup>1/</sup></b>	<b>22,778</b>	<b>20,145</b>	<b>843</b>	<b>1,064</b>	<b>1,461</b>	<b>1,343</b>	<b>1,421</b>	<b>9,643</b>	
	(7.7)	(-11.0)	(-36.3)	(-33.0)	(-21.0)	(-14.3)	(-17.4)	(-27.9)	
- ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมร้อยละ 2/ (กรณีปกติ)	22,778	20,135	1,062	1,062	1,458	1,341	1,419	9,845	
	(7.7)	(-13.5)	(-19.8)	(-33.1)	(-21.2)	(-14.3)	(-17.5)	(-26.4)	
- ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมร้อยละ 0.01 3/ (กรณีพิเศษ)	0.0	10.3	1.62	2.01	3.41	1.83	1.87	17.72	
						(-79.9)	(-89.7)	(-784.2)	
<b>มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั่วประเทศ<sup>4/</sup></b>	<b>1,138,905</b>	<b>1,110,022</b>	<b>69,281</b>	<b>73,195</b>	<b>107,023</b>	<b>85,381</b>	<b>89,676</b>	<b>1,779,515</b>	
	(7.7)	(-4.6)	(-4.7)	(-7.802)	(-15.7)	(-3.504)	(-6.471)	(-158.5)	
- ภาคกลาง	741,900	....	....	....	....	....	....	....	
	(6.5)	....	....	....	....	....	....	....	
- ภาคตะวันออก	135,771	....	....	....	....	....	....	....	
	(9.6)	....	....	....	....	....	....	....	
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	94,451	....	....	....	....	....	....	....	
	(8.0)	....	....	....	....	....	....	....	
- ภาคเหนือ	92,449	....	....	....	....	....	....	....	
	(9.7)	....	....	....	....	....	....	....	
- ภาคใต้	74,333	....	....	....	....	....	....	....	
	14	....	....	....	....	....	....	....	
<b>การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ<sup>5/</sup> (หน่วย)</b>	<b>101,581</b>	<b>70,841</b>	<b>4,317</b>	<b>5,924</b>	<b>6,570</b>	<b>15,298</b>	<b>6,583</b>	<b>60,894</b>	
	(30.3)	(-26.8)	(-33.9)	(-62.2)	(-5.6)	(-83.9)	(-16.8)	(-6.2)	
- กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	18,251	13,359	865	358	1,892	1,556	1,132	8,702	
	(2.7)	(22.1)	(-181.0)	(-8.6)	(-26.2)	(-36.0)	(-51.2)	(-21.9)	
- ต่างจังหวัด	63,741	77,834	12,118	5,383	5,796	2,425	4,491	53,234	
	(40.1)	(-30.3)	(-1.1)	(-19.1)	(-2.9)	(-281.6)	(-56.8)	(-55.2)	
กรุงเทพมหานคร	56,602	42,081	1,746	4,651	4,347	10,389	3,770	40,298	
	(64.1)	(-25.7)	(-34.1)	(-81.8)	(-4.6)	(-305.5)	(-120.9)	(-96.0)	
ต่างจังหวัด	44,979	28,760	2,571	1,273	2,223	4,909	2,813	20,596	
	(18.3)	(-36.1)	(-58.8)	(-47.3)	(-14.8)	(-239.3)	(-12.9)	(-10.2)	
<b>สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของ ธว.<sup>6/</sup></b>	<b>2,940,269</b>	<b>3,093,262</b>	<b>3,187,589</b>	<b>3,216,093</b>	<b>3,219,763</b>	<b>3,241,038</b>	<b>3,249,343</b>	<b>3,249,343</b>	
	(8.5)	(5.2)	(-5.9)	(-6.1)	(-5.5)	(-6.0)	(-5.9)	(-5.9)	
ผู้ประกอบกิจการ	695,691	726,927	794,372	810,540	789,998	795,202	789,058	789,058	
	(11.0)	(4.5)	(-11.1)	(-10.9)	(-6.6)	(-7.2)	(-5.8)	(-5.8)	
ผู้บริโภค	2,244,578	2,366,335	2,393,217	2,405,553	2,429,765	2,445,835	2,460,285	2,460,285	
	(7.8)	(5.4)	(-4.3)	(-4.6)	(-5.1)	(-5.7)	(-6.0)	(-6.0)	
<b>ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม (เขต กทม.-ปริมณฑล) (หน่วย)</b>	<b>130,835</b>	<b>111,657</b>	<b>3,542</b>	<b>8,454</b>	<b>11,531</b>	<b>12,116</b>	<b>8,587</b>	<b>71,497</b>	
	(14.3)	(-14.7)	(-38.8)	(-8.6)	(-34.9)	(-39.2)	(-42.6)	(-1.1)	
บ้านจัดสรร	37,715	38,251	1,041	2,922	3,235	3,530	1,532	20,540	
	(21.7)	(1.4)	(-62.1)	(-15.3)	(-19.3)	(-11.2)	(-63.4)	(-22.5)	
แฟลตและอาคารชุด <sup>7/</sup>	73,121	53,163	1,259	3,747	6,143	6,591	4,906	36,589	
	(15.5)	(-27.3)	(-16.9)	(-8.0)	(-112.2)	(-76.3)	(-45.3)	(-13.2)	
ปลูกสร้างเอง	19,999	20,243	1,242	1,785	2,153	1,995	2,149	14,368	
	(-1.0)	(1.2)	(-18.7)	(-3.7)	(-30.6)	(-11.4)	(-19.3)	(-7.0)	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บเป็นอัตราเพิ่มหรือลดจากระยะเดียวกันปีก่อน  
P = ตัวเลขเบื้องต้น

1. ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์เป็นข้อมูลที่จัดเก็บโดยกรมที่ดิน ในที่นี้ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) คิดเฉพาะธุรกรรมประเภทขายและขายฝากเท่านั้นไม่รวมการแลกเปลี่ยน การให้ มรดก จดจำนอง การโอนชำระหนี้ การเช่า และอื่นๆ ซึ่งไม่ได้สะท้อนธุรกรรมการซื้อขายจริงของอสังหาริมทรัพย์

2. ค่าธรรมเนียมฯ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ตามประมวลกฎหมายที่ดินเป็นไปตามกฎกระทรวง ฉบับที่ ๔๗ (พ.ศ.๒๕๔๖) ออกตามความในพระราชบัญญัติ ให้ใช้ประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ.๒๕๔๖ ข้อ ๒(๗) ให้เรียกเก็บค่าธรรมเนียมฯ ในอัตราร้อยละ 2

3. ค่าธรรมเนียมฯ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเรียกเก็บเป็นกรณีพิเศษ ในอัตราร้อยละ 0.01 สำหรับกรณีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และกรณีการดำเนินการตามกฎหมายว่าด้วยการล้มละลายตามหลักเกณฑ์ที่คณะรัฐมนตรีกำหนด (สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับหลักเกณฑ์การลดค่าธรรมเนียมฯ นอกเหนือจากกรณีดังกล่าว ตลอดจนการขยายระยะเวลาสิ้นสุดในแต่ละกรณี โปรดติดต่อ กรมที่ดิน หรือ [www.doi.go.th](http://www.doi.go.th)) อนึ่งการลดค่าธรรมเนียมฯ จากระยะ 2 เหลือร้อยละ 0.01 นี้ เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 28 พฤศจิกายน 2541 เป็นต้นมา แต่เนื่องจากข้อจำกัดในการจัดเก็บข้อมูลของกรมที่ดิน ทำให้ได้ข้อมูลย้อนหลังในช่วงปี 2542-2545 เป็นข้อมูลรายปีเท่านั้น ดังนั้นธปท. จึงได้ประมาณการข้อมูลรายเดือนโดยใช้สัดส่วนการกระจายตัวของค่าธรรมเนียมฯ รวมในแต่ละเดือน

กรมที่ดินได้มีการจัดเก็บข้อมูลค่าธรรมเนียมฯ แยกเป็นอัตราร้อยละ 2 และ 0.01 เป็นรายเดือนตั้งแต่ เดือนมกราคม 2546 เป็นต้นมา (ตามที่มติคณะรัฐมนตรีได้ขยายเวลาไว้)

4. มูลค่าการค้าขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั่วประเทศ ธปท.ประมาณการโดยใช้การคำนวณย้อนกลับจากค่าธรรมเนียมฯ ที่จัดเก็บได้ ซึ่งจำแนกออกเป็นอัตราร้อยละ 2 และร้อยละ 0.01 ตาม 2/ และ 3/

5. กรมที่ดินอยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยนวิธีการจัดเก็บข้อมูลในขบวนการจดทะเบียนที่ดินทั่วประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับงานการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศที่แจ้งรายละเอียด เนื่องจากไม่ได้รับข้อมูลจากเจ้าของข้อมูลตั้งแต่ปี 2543

6. ตั้งแต่งวดเดือนธันวาคม 2546 เป็นต้นไป รวมธนาคารพาณิชย์ไทย (ไม่รวมสาขาธพ.ไทยในต่างประเทศ) สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ และสำนักงานนิเทศธนกิจของธนาคารต่างประเทศ และรวมธุรกรรมระหว่างธนาคาร, กิจการวิเทศธนกิจ Out-in และ Out-out เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงการจดทะเบียนธุรกิจให้เป็นไปตามประมวลกฎหมายอาญาตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ (SIC)

7. สำหรับที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ตั้งแต่งวดเดือนมกราคม 2549 เป็นต้นไป ธนาคารอาคารสงเคราะห์ใช้ข้อมูล Apartment and Condominium จากกรมที่ดินแทนที่การขอเลขที่บ้านจากสำนักงานเขตต่างๆ ในกทม.

.... หมายถึงยังไม่มีความ  
ที่มาข้อมูลเศรษฐกิจในประเทศไทย โทร. 0-2283-5173, 0-2356-7610 | 30 ตุลาคม 2563

## บทสรุป

ภาวะเศรษฐกิจไทยในเดือนมกราคม 2563 อยู่ในภาวะชะงักงันต่อเนื่อง มุมมองจากภาคธุรกิจสะท้อนว่าเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 3/2563 หดตัวทุกระลอก แต่มีทิศทางปรับดีขึ้นจากไตรมาสก่อน รายได้ภาคอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง\* หดตัวตามกำลังซื้อ โดยผู้ประกอบการหลายรายต้องเร่งทำโปรโมชั่นเพื่อระบายสต็อกและรักษาสภาพคล่อง ขณะที่ภาคก่อสร้างหดตัวตามการชะลอการก่อสร้างโครงการใหม่ต้องเฝ้าระวังทั้งอาคารชุดและบ้านแนวราบระดับราคากลางถึงล่างที่ขายได้ยากขึ้นมีความเสี่ยงที่จะมีอุปทานคงค้างเพิ่มขึ้น และผู้ประกอบการอาจมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องสูงขึ้น

แนวโน้มภาวะธุรกิจไตรมาสที่ 4 ปี 2563 คาดว่ายังคงหดตัวจากระยะเดียวกันปีก่อน ตามกำลังซื้อที่ยังเปราะบาง อีกทั้งสถาบันการเงินระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อ ทำให้ลูกค้าในภาคอสังหาริมทรัพย์ขอเลื่อนหรือยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์หากได้สินเชื่อต่ำกว่าระดับที่ประเมินไว้ **H**



**วันที่ 1 มิถุนายน 2563**

คณะกรรมการ และสมาชิกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร ร่วมกันบริจาคห้องแยกป้องกันเชื้อความดันลบ (Negative Pressure Isolation Room) และชุดป้องกันการติดเชื้อไวรัสโควิด 19 (PPE) ให้กับโรงพยาบาลองค์การบริหารส่วนจังหวัดภูเก็ต



**วันที่ 18 มิถุนายน 2563**

คุณรุ่งอนันต์ ลิ้มทองแท้ เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัยแห่งชาติ ครั้งที่ 1/2563 ณ กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์



**วันที่ 26 มิถุนายน 2563**

คุณประสงค์ เอหาฟาร, คุณอิสระ บุญยัง, คุณอธิป พิฆานนท์, คุณวสันต์ เคียงศิริ และคุณสุนทร สภาพร เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการสมาคมการค้ากลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ออกแบบ และก่อสร้าง ครั้งที่ 3-1/2563 ณ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย



**วันที่ 26 มิถุนายน 2563**

การประชุมคณะกรรมการสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร ครั้งที่ 1/2563 ณ โรงแรมโกลเด้นทิวลิป ซอฟเฟอริน กรุงเทพฯ

**วันที่ 13 กรกฎาคม 2563**

คุณอธิป พิฆานนท์, คุณอิสระ บุญยัง และคุณวสันต์ เคียงศิริ เข้าร่วมประชุมกับคณะกรรมการการเศรษฐกิจ การเงิน และการคลัง วุฒิสภา อาคารรัฐสภา



**วันที่ 13 กรกฎาคม 2563**

ผศ.อัศวิน พิชญโยธิน และคุณวรัทภาพ แพทยานันท์ เข้าร่วมการประชุมกลุ่มย่อย (ร่างแผนพัฒนา TOD ประเทศไทย) โครงการศึกษาพัฒนาเมืองกับระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง ณ โรงแรมอีสติน มัคกะสัน

**วันที่ 17 กรกฎาคม 2563**

คุณอิสระ บุญยัง เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ครั้งที่ 4/2563 ณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์



**วันที่ 21 กรกฎาคม 2563**

คุณรุ่งอนันต์ ลิ้มทองแท้ เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อ (ร่าง) ยุทธศาสตร์ วิสัยทัศน์และทิศทางการดำเนินการด้านบริหารจัดการและพัฒนาที่อยู่อาศัย ของกรุงเทพมหานคร ครั้งที่ 2 ณ โรงแรมรอยัล ออคิด เชอราตัน กรุงเทพฯ

**วันที่ 22 กรกฎาคม 2563**

คุณรุ่งอนันต์ ลิ้มทองแท้ เข้าพบ พลเอก วิทวัส รชตะนันทน์ ประธานผู้ตรวจการแผ่นดินราชอาณาจักรไทย ทวีหรือเรื่อง "ปัญหาแนวเขตทางตามแผนผังระบบคมนาคมขนส่งเขตภาคตะวันออก" ณ สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค



**วันที่ 31 กรกฎาคม 2563**

คุณวรัทภาพ แพทยานันท์ เข้าร่วมอบรมเรื่อง "รูปแบบและวิธีการก่อสร้างอาคารกับการป้องกันและการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมสำหรับรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมโครงการอาคาร" ณ โรงแรมเดอะ เบอร์ดาลี๊ย์ ประตูน้ำ กรุงเทพฯ



**วันที่ 3 สิงหาคม 2563**

คุณวรัทภาพ แพทยานันท์ เข้าร่วมประชุมหารือการกำหนดให้ที่ดิน จัดสรรประเภท ค เป็นแหล่งกำเนิดมลพิษและแนวทางการบังคับใช้กฎหมาย ณ กรมควบคุมมลพิษ



**วันที่ 3 สิงหาคม 2563**

คุณอธิป พิฆานนท์ และ คุณวสันต์ เคียงศิริ เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ครั้งที่ 3/2563 ณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

**วันที่ 14 สิงหาคม 2563**

คุณอานะวัฒน์ นาวิธรรม เข้าร่วมสัมมนาผู้ลงทุน (Market Sounding) (สัมมนาสรุปผลในพื้นที่เมืองต้นแบบ : ชลบุรี) โครงการศึกษาพัฒนาเมืองกับระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง ณ โรงแรมแกรนด์ พาลาสโซ่ พัทยา

### วันที่ 21 สิงหาคม 2563

คุณอิสระ บุญยัง, คุณสุนทร สดภาพ และคุณสัมมา คิตลิน เข้าร่วมประชุมสรุปหลักเกณฑ์เงื่อนไขวิธีการและแนวทางการช่วยเหลือเยียวยาผู้ประกอบการ กรณีสถาบันการเงินไม่อนุมัติสินเชื่อเพื่อชำระค่าอสังหาริมทรัพย์ ณ สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค



### วันที่ 18 กันยายน 2563

คุณอภิป พิษานนท์ และคุณประสงค์ เอาฬาร เข้าร่วมงานสัมมนาของสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย "Together is Power 2020" ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์



### วันที่ 28 กันยายน 2563

คุณสมนึก ต้นทเทอดธรรม และดร.ดลพิพัฒน์ ปริดาภิวัตน์ เข้าร่วมงานสัมมนา BOT SYMPOSIUM 2020 "ปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจไทยอย่างไรให้เกิดได้จริง" ณ อาคารศูนย์การเรียนรู้ ธนาคารแห่งประเทศไทย



### วันที่ 25 สิงหาคม 2563

คุณวสันต์ เคียงศิริ และคุณวรัทภพ แพทยานันท์ เข้าร่วมประชุมติดตาม และประเมินผลโครงการความร่วมมือจัดทำข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ระหว่าง 14 สมาคมอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศ และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ณ โรงแรมเดอะ เซนต์ ริกส์ กรุงเทพฯ



### วันที่ 18 กันยายน 2563

การประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2562 ของสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์



### วันที่ 28 กันยายน 2563

คุณสุนทร สดภาพ เข้าร่วมงานสัมมนาเรื่อง "ระบบการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม" ณ โรงแรม เบสท์เวสเทิร์น พลัส แวนด้า แกรนด์

### วันที่ 27 สิงหาคม 2563

ผศ.ดร. เกษรา ธีัญลักษณ์ภาคย์ เข้าร่วมเสวนาแสดงแนวคิดภายใต้หัวข้อ "New Normal ในมุมมองของผู้ผลิตและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม" ณ ศูนย์การค้าสยามมิตราทาวน์



### วันที่ 23 กันยายน 2563

คุณวสันต์ เคียงศิริ คุณสุนทร สดภาพ คุณวรัทภพ แพทยานันท์ และดร.ดลพิพัฒน์ ปริดาภิวัตน์ เข้าร่วมงานสัมมนาประจำปี 2563 "กรุงเทพจตุรทิศ: อสังหาฯ ฝ่าคลื่นเศรษฐกิจวิกฤตนี้ยากแค่ไหน..." ณ อาคารไทยซีซี



### วันที่ 30 กันยายน 2563

คุณอิสระ บุญยัง, คุณสุนทร สดภาพ และคุณหัสกร บุญยัง เข้าร่วมการประชุมสัมมนาโครงการลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) แนวทางการช่วยเหลือผู้ประกอบการ กรณีสถาบันการเงินไม่อนุมัติสินเชื่อเพื่อชำระค่าอสังหาริมทรัพย์ ณ ศูนย์การประชุมอิมแพ็ค เมืองทองธานี



### วันที่ 18 กันยายน 2563

คณะกรรมการสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร เข้าร่วมงานประกวดสมาคมการค้าประจำปี 2563 ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์



### วันที่ 25 กันยายน 2563

คุณอภิป พิษานนท์ ผศ. อัศวิน พิษุโยธิน และคุณวรัทภพ แพทยานันท์ เข้าร่วมงานสัมมนาผู้ลงทุน (Market Sounding) สรุปผลโครงการในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โครงการศึกษาพัฒนาเมืองกับระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์

Q

A

## อายุความ ค่าส่วนกลางหมู่บ้านจัดสรร

ความขัดแย้งเกี่ยวกับการจัดเก็บค่าส่วนกลางหมู่บ้านจัดสรร ระหว่างผู้ประกอบการเจ้าของโครงการ และผู้ซื้อผู้อยู่อาศัยยังคงมีประเด็นให้ถกเถียงตลอดมา วันนี้มีคำพิพากษาศาลฎีกาเกี่ยวกับ **“อายุความเรียกเก็บค่าสาธารณูปโภคและค่าบริการสาธารณะของโครงการหมู่บ้านจัดสรร”** มาฝากกันค่ะ

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 6165/2562 (หน้า 2808 เล่ม 11) สาธารณูปโภคและค่าบริการสาธารณะเป็นบริการส่วนหนึ่งของโครงการหมู่บ้านที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจตามที่โจทก์จัดสรรจำหน่าย เป็นการค้าหากำไรตั้งแต่ก่อนแล้ว การเรียกเก็บค่าใช้จ่ายเป็นค่าบริการสาธารณะของโจทก์ ถือเป็นการดำเนินการของผู้ประกอบการค้าเป็นปกติธุระเพื่อหวังผลกำไรในทางการค้าที่เรียกเอาค่าการงานที่ได้ทำขึ้นอยู่ในบังคับต้องใช้สิทธิเรียกร้องภายในกำหนดอายุความ 2 ปี ตาม ป.พ.พ.มาตรา 193/34 (1) หาใช่เป็นกรณีอยู่ในบังคับตามมาตรา 193/33(4) ไม่

(หมายเหตุ 1. ศาลชั้นต้นพิพากษาให้จำเลยชำระค่าบริการสาธารณะให้แก่โจทก์เป็นเงิน 62,162 บาท)

ศาลอุทธรณ์ภาค 1 ฟังว่า โจทก์จัดให้มีการบริการสาธารณะโดยเรียกเก็บค่าบริการจากสมาชิกในหมู่บ้านเป็นการประจำเป็นปกติธุระ โจทก์จึงเป็นผู้ประกอบธุรกิจในการรับทำกรงานต่างๆ เรียกเอาสินจ้างอันจะพึงได้รับในการนั้น ตาม ป.พ.พ. มาตรา 193/34 (7) ซึ่งมีอายุความ 2 ปี

โจทก์ฎีกาว่า โจทก์ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดสรรที่ดินให้เรียกเก็บค่าบริการสาธารณะ บริการดังกล่าวมิใช่บริการทั่วไป จึงไม่อยู่ในบังคับอายุความ 2 ปี แต่เป็นกรณีเงินค้างจ่ายที่อยู่ในบังคับอายุความ 5 ปี ตามมาตรา 193/33 (4)

ศาลฎีกาพิพากษายืน โดยมีคำวินิจฉัยดังกล่าวข้างต้น

ที่มา : FB : สารพันกฎหมายกับนายแดง/นายผดุงศักดิ์ จันเดชขจรวงศ์ กรรมการสภาพนายความจังหวัดนครราชสีมา และกรรมการสภาพนายความภาค 3

### ◆ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

มาตรา 193/33 สิทธิเรียกร้องดังต่อไปนี้ให้มีกำหนดอายุความ 5 ปี

- (1) ดอกเบี้ยค้างชำระ
- (2) เงินที่ต่อชำระเพื่อผ่อนหุ้นคืนเป็นงวดๆ
- (3) ค่าเช่าทรัพย์สินค้างชำระ เว้นแต่ค่าเช่าสังหาริมทรัพย์ตามมาตรา 193/34 (6)
- (4) เงินค้างจ่าย คือ เงินเดือน เงินปี เงินบำนาญ ค่าอุปการะเลี้ยงดูและเงินอื่นๆ ในลักษณะทำนองเดียวกับที่มีการกำหนดจ่ายเป็นระยะเวลา
- (5) สิทธิเรียกร้องตามมาตรา 193/34 (1) (2) และ (5) ที่ไม่อยู่ในบังคับอายุความสองปี

### ◆ เกร็ดกฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

กรณีหมู่บ้านยังไม่ได้จัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ค่ารักษาความปลอดภัย ค่าไฟฟ้าส่องทาง ค่ารักษาความสะอาดส่วนกลาง เป็นค่าใช้จ่ายซึ่งไม่อยู่ในหน้าที่บำรุงรักษาของผู้จัดสรรที่ดิน ตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2543 แต่ไม่เป็นข้อห้ามที่จะระบุหน้าที่การชำระค่าใช้จ่ายดังกล่าวในโครงการวิธีการจัดสรรที่ดินหรือจัดทำสัญญาระหว่างผู้จัดสรรที่ดินกับผู้ซื้อที่ดินจัดสรร ดังนั้น ผู้ซื้อจะต้องเสียค่าใช้จ่ายดังกล่าวหรือไม่ก็ต้องพิจารณาตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในโครงการวิธีการจัดสรรหรือสัญญาว่าใครเป็นผู้มีหน้าที่ต้องชำระค่าใช้จ่ายดังกล่าวหรือไม่