



กำหนดการสัมมนา

Executive Housing Outlook 2026

เจาะลึกทิศทางตลาดที่อยู่อาศัย ภาคตะวันออก (EEC) ปี 2569

วันพุธที่ 17 ธันวาคม 2568 เวลา 13.30 – 16.30 น.

ณ ห้องบอลรูม 1 โรงแรม เรดิสัน บลู พลาซ่า กรุงเทพฯ

จัดโดย ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

.....

12.00 - 13.00 น. รับประทานอาหาร ณ ห้องอาหาร 27 Bites Brasserie

13.00 - 13.30 น. ลงทะเบียนเข้าร่วมงานสัมมนา

13.30 - 16.00 น. Insight ตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2569 จากข้อมูลสำรวจภาคสนามล่าสุด

โดย คุณสิทธิเพ็ญ สิทธิธตพงษ์

ผู้ช่วยผู้อำนวยการศูนย์ฝ่ายวิชาการ รักษาการในตำแหน่ง

ผู้ช่วยผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายบริหาร

◎ ภาพรวมตลาด (Market Overview) สัญญาณความเปลี่ยนแปลงเทียบกับไตรมาสก่อน-ปีก่อน

- โครงการเปิดขายใหม่ (New Launch Landscape)
- การขายได้ใหม่ (New Absorption & Buyer Demand)
- อัตราการขายได้ใหม่ (New Sales / Absorption Rate)
- สินค้าคงค้างในตลาด (Remaining Inventory Analysis)
- Inventory ในแต่ละพื้นที่ แต่ละกลุ่มราคา

14.45 – 15.00 น. พักรับประทานอาหารว่าง

◎ WHAT'S NEXT ปี 2569 (Market Direction & Strategy)

- การคาดการณ์แนวโน้มตลาดปี 2569
- โอกาสในทำเลใหม่
- ผลกระทบจากสินค้าคงค้าง
- Insight เชิงกลยุทธ์สำหรับผู้พัฒนาโครงการ

16.00 – 16.30 น. ถาม-ตอบ / แลกเปลี่ยนความคิดเห็น

(เปิดให้ผู้ร่วมสัมมนาซักถามเชิงลึก)

หมายเหตุ :

- ลงทะเบียนเพื่อรับบัตรรับประทานอาหาร ตั้งแต่ 12.00 น. ณ ห้องบอลรูม 1

พบบทสรุปกับ 7 คำถาม ผ่านงานสัมมนา “เจาะลึกทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยปี 2569”

1. ตลาดกำลังไปทางไหน? ขึ้นหรือชะลอ?

“ตลาดจะฟื้นตัวช้า แต่ยังไม่ถดถอย ความหวังอยู่ที่มาตรการรัฐและการบริโภคกลับมาในครึ่งหลังปี 2569”

2. ปัจจัยเสี่ยงที่ต้องระวังมีอะไรบ้าง?

“เชกเมนต์ไหนยังขายได้ เชกเมนต์ไหนต้องชะลอ และความเสี่ยงจริงอยู่ตรงไหน?”

3. Q3 ส่งสัญญาณอะไรสำหรับปี 2569?

“ตลาดกำลังลดจำนวนเปิดใหม่อย่างแรง เพื่อจัดการสต็อก แป๋ 2569 จะกลับเปิดแบบระวัง มีโอกาสในทำเลเฉพาะ”

4. ปี 2569 ควรเปิดโครงการแบบไหนและมากน้อยแค่ไหน?

ปี 2569 ไม่ใช่ปีเปิดเยอะ แต่เป็นปีเปิดแบบเลือกจุด โดยอิงจาก Demand จริงและช่องว่างของตลาด”

5. ทำเลไหนคือโอกาส/ความเสี่ยง?

“Developer ควรเปิดที่ไหน? ควรหลีกเลี่ยงที่ไหน? ทำเลไหนจะ Turnaround ปีน้า?”

6. Developer ควรปรับตัวอย่างไรในปี 2569

- ✓ วิเคราะห์พอร์ตสินค้าที่ค้าง (Inventory) เพื่อปรับ Product-Price ให้ตรงชั้นรายได้
- ✓ เลือกเปิดโครงการเฉพาะ segment ที่ยังมี real demand เช่น 1.5-2.5 ลบ., ทาวน์โฮมใกล้รถไฟฟ้า
- ✓ ปรับแผนสต็อกคอนโด เน้นราคาจับต้องได้
- ✓ เตรียมกลยุทธ์รองรับเมื่อมาตรการรัฐจะหมด มิ.ย. 2569
- ✓ มองโอกาสร่วมทุน (JV) เพื่อบริหารความเสี่ยง