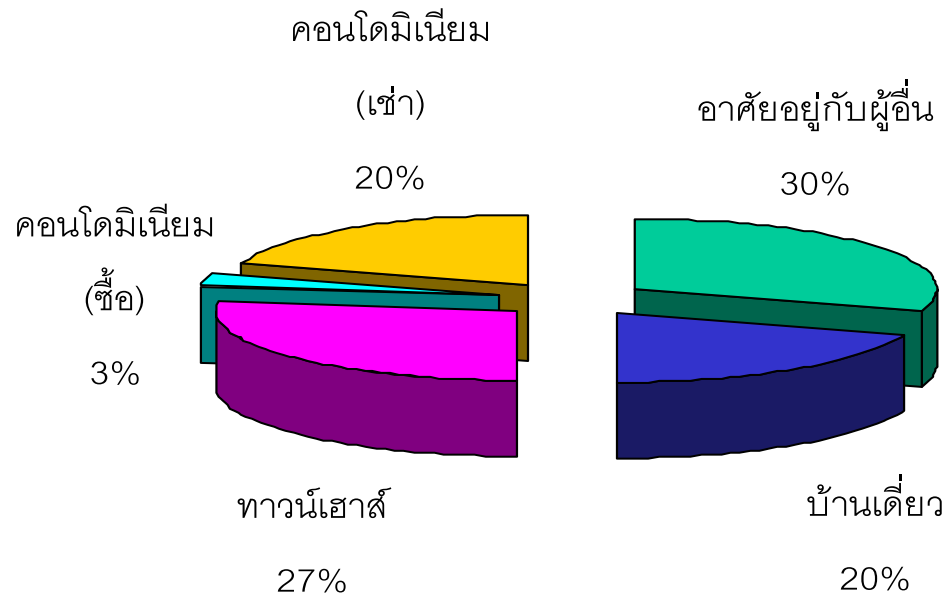




สถานการณ์ที่อยู่อาศัยในปี 2551

ประชากรประมาณร้อยละ 50 ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

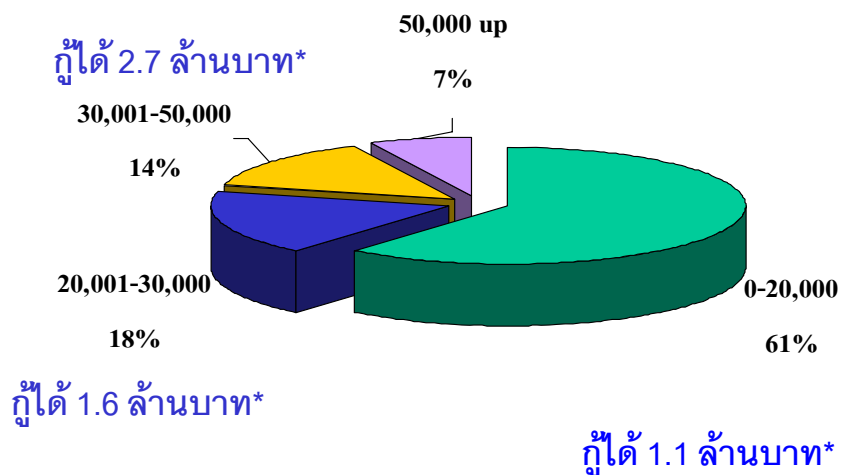
สัดส่วนแสดงความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย



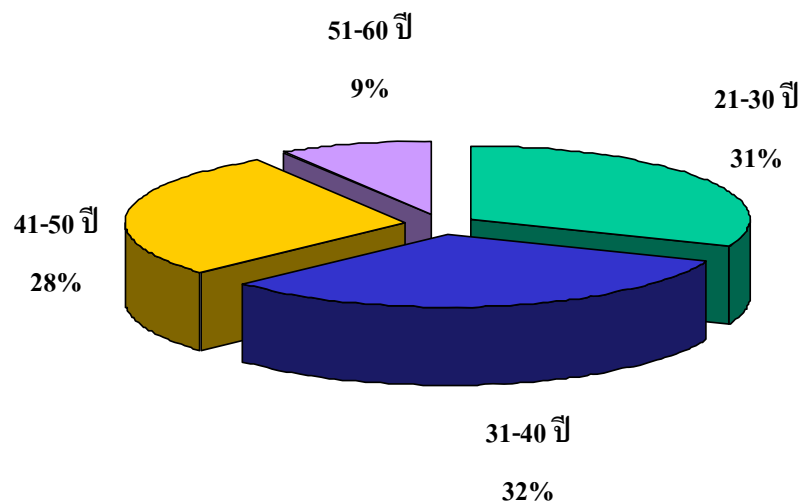
ที่มา: Credit Suisse estimates

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของประชากรในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยน้อยกว่า 20,000 บาท ซึ่งรายได้ในกลุ่มดังกล่าวสามารถกู้ยืมได้ไม่เกิน 1.1 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อคน



โครงสร้างอายุประชากร



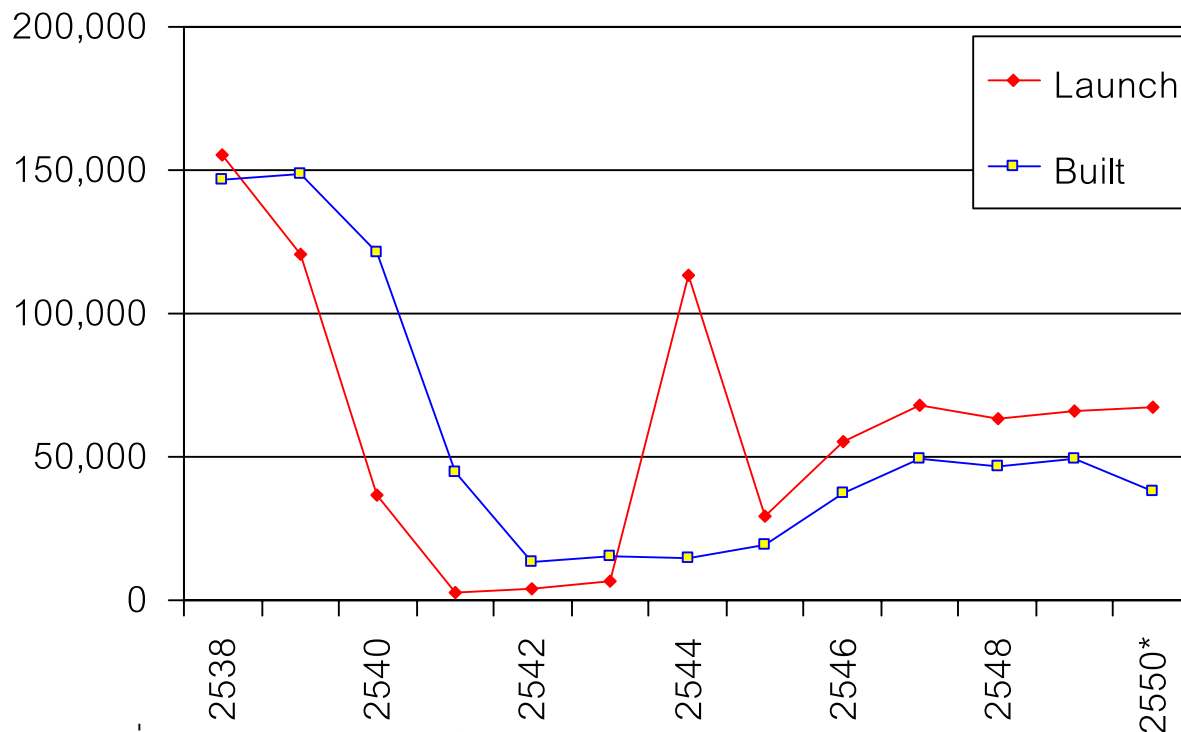
ที่มา: Credit Suisse estimates

* อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี ระยะเวลากู้ 30 ปี

จำนวนโครงการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

นับตั้งแต่ปี 2544 จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดตัวสูงกว่าจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะสะท้อนถึงการที่มีโครงการบางแห่งเปิดตัวแล้ว แต่สร้างไม่เสร็จ

เปรียบเทียบจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดตัว และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน

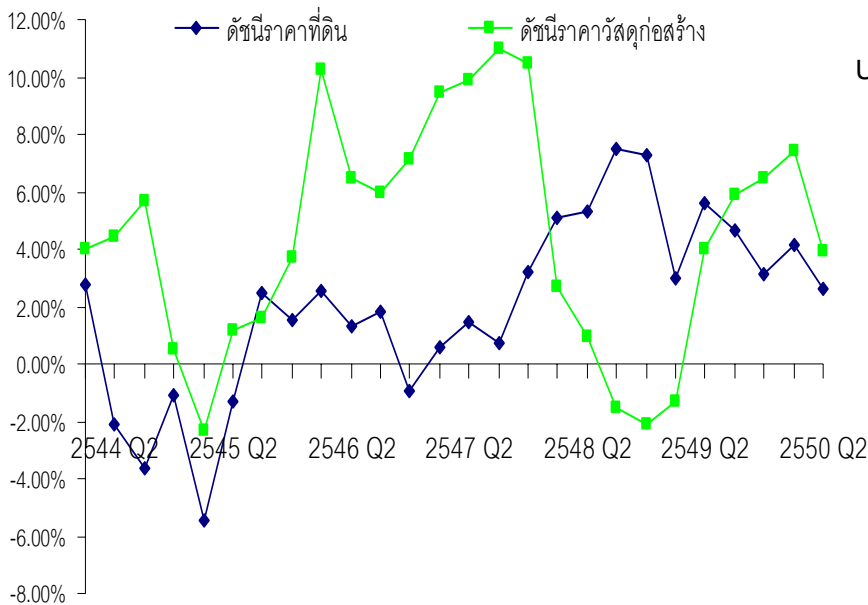


ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และ Agency for Real Estate Affairs

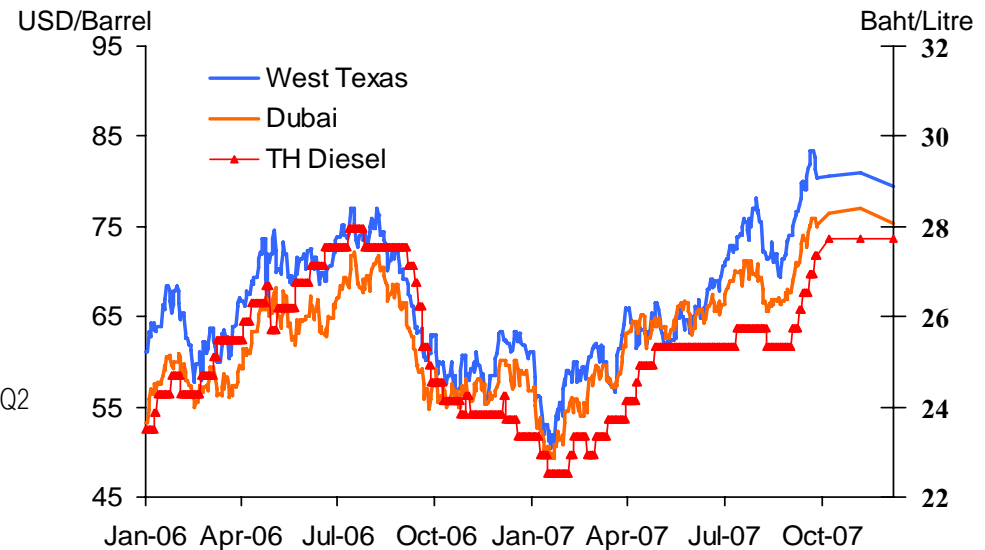
หมายเหตุ: ข้อมูลปี 2550 เป็นข้อมูล Pro Rate จากข้อมูล ณ เดือนมิถุนายน 2550

ต้นทุนของผู้ประกอบการมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น จากราคาที่ดินที่เพิ่มขึ้น และราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ตามราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น

อัตราการเปลี่ยนแปลงของดัชนีราคาที่ดิน
และดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง



ราคาน้ำมันของโลกและราคาน้ำมันในประเทศ



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และ epco

Source : Bloomberg

การประเมินราคาที่ดินใหม่ในช่วงระหว่างปี 2551-2554 ที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 ม.ค. 2551 นั้น จะส่งผลให้ราคาที่ดินทั่วประเทศปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะในเขตชานเมืองที่มีการตัดถนนใหม่

ผลกระทบจากการประเมินราคาที่ดินใหม่

- ราคาที่ดินจะปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะในเขตชานเมืองที่มีการตัดถนนใหม่
- ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น จากค่าธรรมเนียมการโอนที่เพิ่มขึ้น แต่คาดว่าจะไม่กระทบต่อ Margin ของผู้ประกอบการมากนัก หากสามารถผลักภาระไปสู่ผู้บริโภคได้ โดยคาดว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจะมีผลกระทบตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นไป เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการซื้อที่ดินเก็บไว้

1. ธนาคารต้องรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการ โดยให้บริการและร่วมทำแคมเปญกับโครงการ
2. การให้บริการลูกค้าโดยมีปัจจัยสำคัญ เช่น ความรวดเร็ว , มีระบบงานที่ดี , มีบริการที่ประทับใจ และ พนักงานที่มีความพร้อมในการให้บริการ
3. จัดเงื่อนไขบริการให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละประเภท และนำเสนอบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น บริการคุ้มครองชีวิต/ทรัพย์สิน และ บริการใช้จ่าย - บัตรเครดิต / สินเชื่อส่วนบุคคล
4. รักษาลูกค้ารายเก่าที่ดีของธนาคารพร้อมเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น Home Equity Loan
5. การหาตลาดใหม่ๆ เช่น บ้านมือสอง การเพิ่มช่องทางการขาย เช่น Direct Sales Free Lances