****

**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**Krungthai COMPASS ชี้โซลาร์รูฟท็อปภาคครัวเรือนเป็นโอกาสสร้างแหล่งรายได้ใหม่ให้กับผู้ประกอบการอสังหาฯ**

ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงไทย ประเมินตลาดอสังหาฯในช่วงปี 2564-2566 เติบโตไม่ดีเหมือนเคย การแข่งขันในตลาดรุนแรงมีแนวโน้มทำให้อัตรากำไรสุทธิของผู้พัฒนาอสังหาฯ อยู่ในระดับต่ำ ซึ่งผลักดันให้ธุรกิจมองหาแหล่งรายได้เสริมใหม่ๆ เผยธุรกิจติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปภาคครัวเรือนมีศักยภาพในการเป็นแหล่งรายได้เสริมให้กับผู้พัฒนาอสังหาฯ ได้ คาดมูลค่าตลาดโซลาร์รูฟท็อปภาคครัวเรือนมีแนวโน้มสูงถึง 1.37 แสนล้านบาทในช่วง 10 ปีข้างหน้า

**ดร.พชรพจน์ นันทรามาศ** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ธนาคารกรุงไทย เปิดเผยว่ารายได้ของผู้พัฒนาอสังหาฯ ในช่วง 1-3 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มเติบโตเพียง 3.6% ต่ำกว่าช่วงก่อนหน้าที่เคยเติบโตได้ 7.2% เนื่องจากกำลังซื้อในประเทศโดนกดดันจากเศรษฐกิจที่คาดว่าจะฟื้นตัวได้ไม่เร็วนัก และหนี้ครัวเรือนในระดับสูงที่ 89.3% ต่อจีดีพี ส่วนกำลังซื้อของชาวต่างชาติถูกจำกัดจากมาตรการเดินทางระหว่างประเทศ นอกจากนี้ ธุรกิจที่เคยเป็นแหล่งรายได้เสริมให้กับผู้พัฒนาอสังหาฯ ก็มีแนวโน้มฟื้นตัวได้ช้าเช่นกัน

“ธุรกิจหลักและธุรกิจเสริมของผู้พัฒนาอสังหาฯ ในปัจจุบัน ล้วนกำลังเผชิญความเสี่ยงจากโควิด-19 ธุรกิจเสริมไม่ว่าจะเป็นอพาร์ทเม้นท์หรือโรงแรมต่างก็ได้รับผลกระทบจากการหายไปของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่วนออฟฟิศสำนักงานให้เช่าที่กำลังถูกดิสรัปจากการเวิร์คฟอร์มโฮมเป็น New Normal จึงเป็นการยากที่ธุรกิจเหล่านี้จะสามารถช่วยประคับประคองผลการดำเนินงานได้ ทำให้มองว่าผู้พัฒนาอสังหาฯ จำเป็นต้องหาแหล่งรายได้เสริมใหม่”

**ดร.กิตติพงษ์ เรือนทิพย์** นักวิเคราะห์ กล่าวว่า ธุรกิจติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปมีศักยภาพในการเป็นแหล่งรายได้เสริมให้กับผู้พัฒนาอสังหาฯได้ เนื่องจากมูลค่าตลาดมีแนวโน้มสูงถึง 1.37 แสนล้านในช่วง 10 ปีข้างหน้า โดย นอกจากกระแสรักษ์โลก และสิ่งแวดล้อมแล้ว ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความต้องการใช้โซลาร์รูฟท็อป มีแนวโน้มพุ่งสูงขึ้นมาจากความคุ้มค่าที่เพิ่มขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากราคาโซลาร์รูฟท็อปที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ราคารับซื้อไฟที่เพิ่มขึ้น รวมถึงโควตารับซื้อไฟของภาครัฐที่เพิ่มขึ้นในอนาคตข้างหน้า

“ตั้งแต่ปี 2556 ราคาแผงโซลาร์ในไทยลดลงกว่า 66% ประกอบกับราคารับซื้อไฟของภาครัฐที่เพิ่มขึ้นเป็น 2.2 บาท/หน่วย ทำให้ระยะเวลาคืนทุนจากการติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปเร็วขึ้นจาก 17-30.3 ปี ในปี 2556 เหลือ 6.1-13.9 ปี ในปี 2564 และอาจเหลือเพียง 5.3-12 ปี ภายในระยะเวลาไม่กี่ปีข้างหน้าเนื่องจากราคาแผงโซลาร์ยังมีแนวโน้มที่จะปรับตัวลดลงต่อเนื่อง ประเมินว่ามีครัวเรือนไทยถึง 2.3 ล้านครัวเรือนที่สามารถติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปและคุ้มทุนได้ค่อนข้างเร็ว หากครัวเรือนกลุ่มนี้เพียง 20% หันมาติดแผงโซลาร์ก็จะทำให้มูลค่าตลาดสูงถึง 1.37 แสนล้านบาท”

**นายกณิศ อ่ำสกุล** นักวิเคราะห์ กล่าวเสริมว่าจากโครงการก่อสร้างของผู้พัฒนาอสังหาฯ ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา คาดว่าจะมีบ้านกว่า 1 แสนหลังที่มีโอกาสจะติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป ซึ่งผู้พัฒนาอสังหาฯ มีข้อได้เปรียบในการนำเสนอ solution ให้กับครัวเรือน เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาอสังหาฯ โดยส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกบ้านเดิมอยู่แล้ว และยังมีความน่าเชื่อถือซึ่งอาจจะทำให้ลูกบ้านกล้าลงทุนในระบบโซลาร์รูฟท็อปที่มีอายุการใช้งานนานถึง 25 ปี ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่ผู้พัฒนาอสังหาฯ สามารถเข้าสู่ตลาดได้เร็วคือการเป็นพันธมิตรกับบริษัทรับติดตั้งโซลาร์รูฟท็อป ดังเช่นกรณีของบริษัท Stockland ซึ่งเป็นผู้พัฒนาอสังหาฯ รายใหญ่ในออสเตรเลีย เป็นต้น

ทีม Marketing Strategy / 20 เมษายน 2564