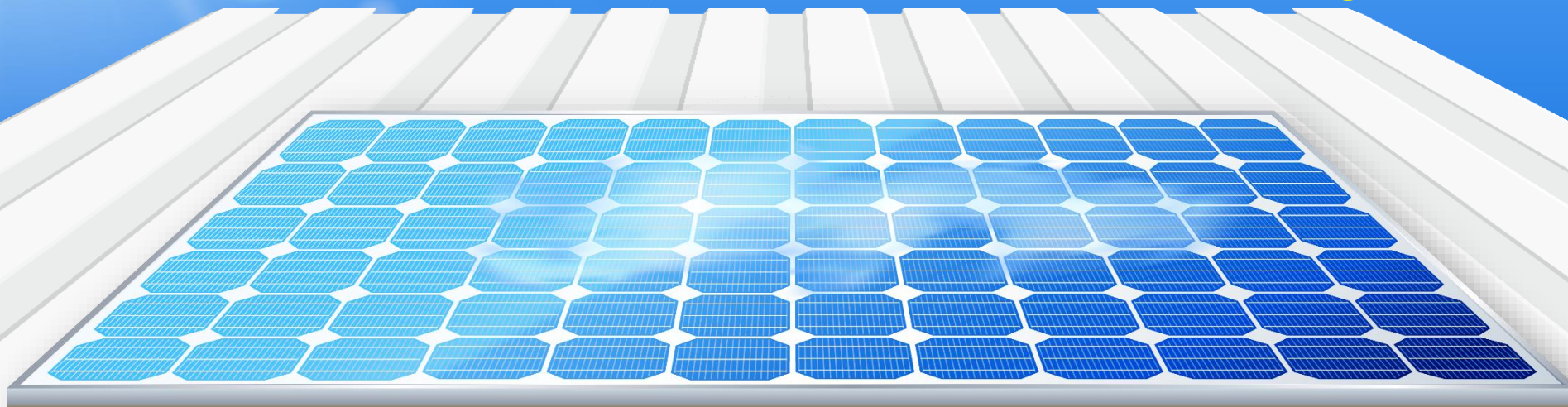




Solar Rooftop ภาคครัวเรือน แหล่งรายได้เสริมของผู้พัฒนาอสังหาฯ?





เศรษฐกิจยุคนี้ปัจจัยลบเยอะ
ตลาดอสังหาฯ
จึงเติบโตได้น้อยและแข่งขันรุนแรง



Solar Rooftop
เป็นแหล่งรายได้เสริม
ที่น่าสนใจสำหรับ Developers



Section 1

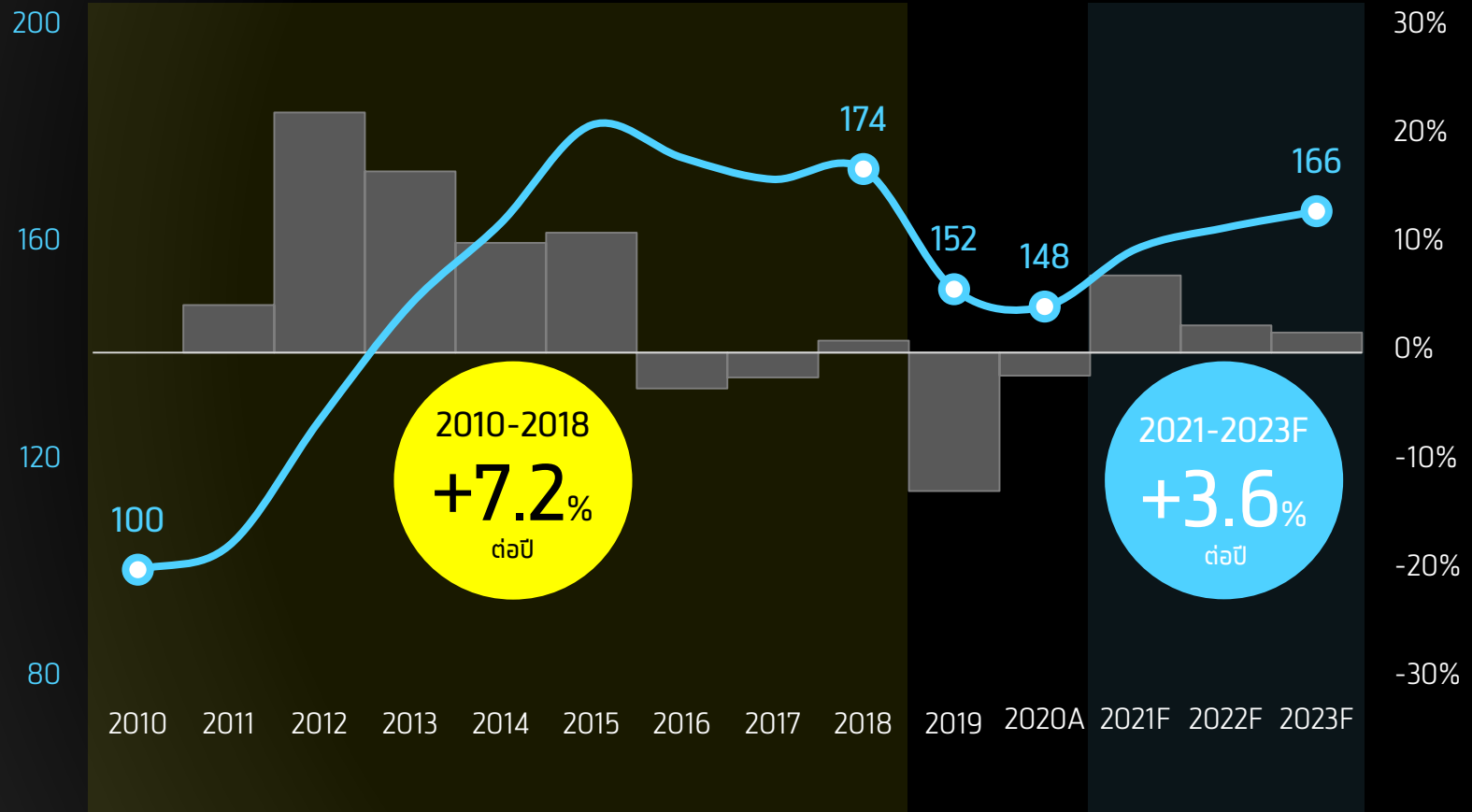
เศรษฐกิจยุคนี้ปัจจัยลบเยอะ
ตลาดอสังหาฯ
จึงเติบโตได้น้อยและแข่งขันรุนแรง

การเติบโตของรายได้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีแนวโน้มชะลอลงในอนาคต

อัตราการขยายตัวของรายได้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์* ในช่วงปี 2021F-2023F มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงจากปัจจัยจุดรั้งต่าง ๆ

● อัตราการเติบโต (RHS) ● รายได้รวมของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

หน่วย: Index (2010 = 100)



ปัจจัยจุดรั้งตลาดที่อยู่อาศัย

GDP

ต้องรอถึงปี 2022 กว่าเศรษฐกิจไทยจะฟื้นตัวกลับมาเต็มที่

HH Debt

หนี้ครัวเรือนที่สูงถึง 89.3% คือข้อจำกัดต่อการกู้

Foreign

ข้อจำกัดด้านการเดินทาง ทำให้ผู้ซื้อต่างชาติลดลง

LTV

ปริมาณดาวน์ทุนและเก็งกำไร มีน้อยลงในตลาด

หมายเหตุ: * รายได้ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คือผลรวมรายได้ของ AP, LH, LPN, PSH, QH, SIRI และ SPALI

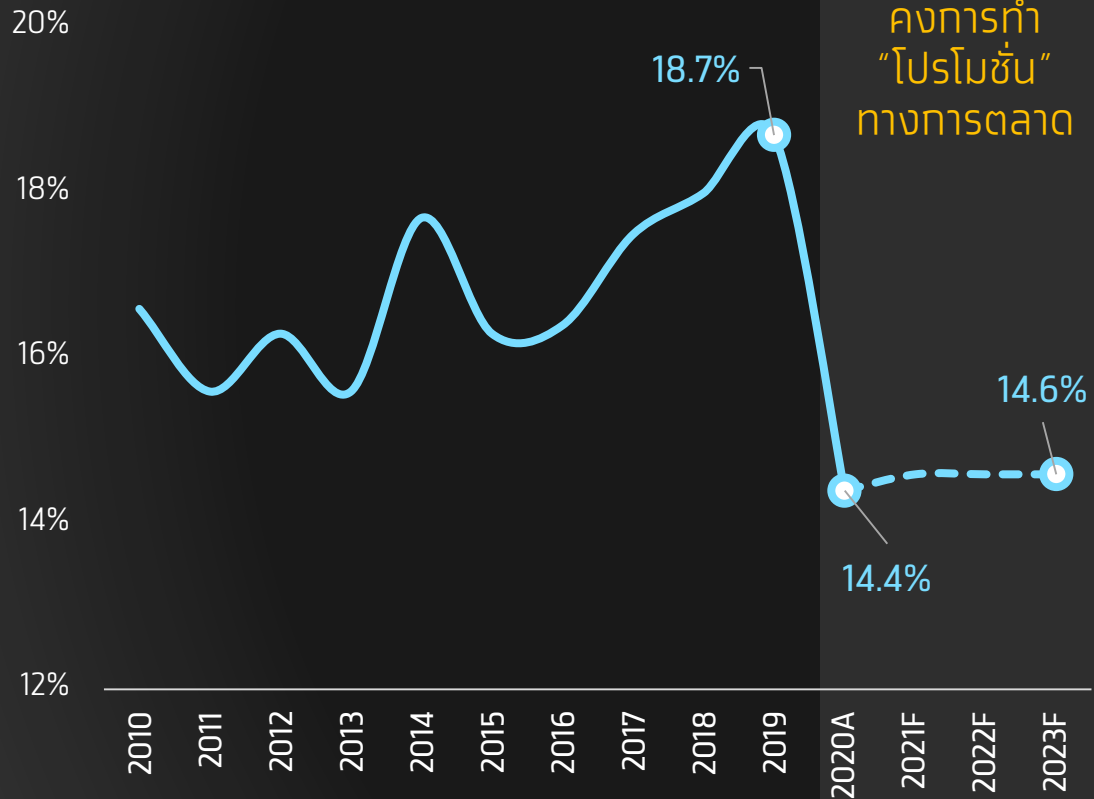
โดยเทียบกับ 1.07 แสนล้านบาท ในปี 2010, 1.86 แสนล้านบาท (2018), 1.62 แสนล้านบาท (2019), 1.59 แสนล้านบาท (2020) และ 1.77 แสนล้านบาท (2023F)

ที่มา: ข้อมูลจาก EMIS Professional และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

ทำไมมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ เพราะธุรกิจเสริมก็ได้รับผลกระทบจาก COVID-19

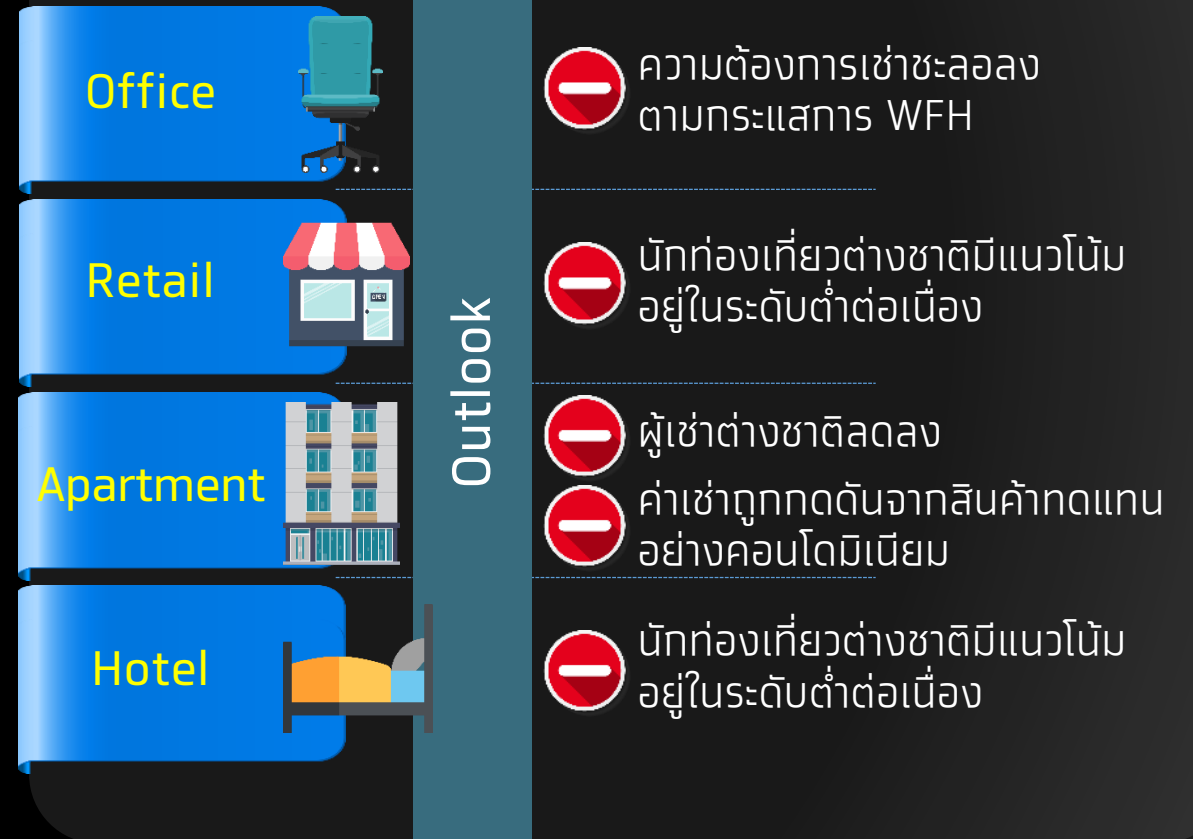
อัตรากำไรสุทธิของผู้พัฒนาอสังหาฯ¹ ในช่วงปี 2021F-2023F

หน่วย: % ของรายได้รวม



แนวโน้มของธุรกิจเสริมอยู่ในภาวะที่ไม่สดใสหนักในอนาคต

ธุรกิจเสริมยอดนิยม และแนวโน้มในอนาคต



Section 2

Solar Rooftop

เป็นแหล่งรายได้เสริม
ที่น่าสนใจสำหรับ Developers

Solar Rooftop ที่เหมือนเป็นของไกลตัวในอดีต เริ่มพบเห็นได้มากขึ้นในปัจจุบัน

Solar Rooftop มีโอกาสกลายเป็น
เครื่องใช้ไฟฟ้าของหลาย ๆ ครัวเรือน
คล้ายตู้เย็น และเครื่องซักผ้า



ตู้เย็น



เครื่องซักผ้า



Solar Rooftop

ราคา¹ (บาท)

±20,000

±15,000

เริ่มต้น
80,000+

Ownership
Rate²

90%+

90%+

?

เมื่อการลงทุนใน Solar Rooftop เริ่มคุ้มค่า
เราจึงเห็นตัวอย่างการใช้งานในภาคครัวเรือน
ที่หลากหลายมากขึ้น

ใช้ผลิตไฟฟ้าสำหรับปั๊มน้ำในสวน

Credit YouTube: บ้านไม้ห่มดิน, Tonmai & Suan TV



ใช้ผลิตไฟฟ้าสำหรับใช้ในบ้าน

Credit YouTube: คุณกับลุงช่าง, Gapthanavate



หมายเหตุ: 1. ราคาตู้เย็นประเมินจากตู้เย็นขนาด 14 คิว ราคาเครื่องซักผ้าประเมินจากฝาหน้าและฝาบน ขนาด 14 กิโลกรัม ราคาเริ่มต้นของ Solar Rooftop ประเมินจากขนาด 2 กิโลวัตต์

2. Ownership Rates ของไทยอ้างอิงจาก [Air conditioner sales forecast to heat up](#) ซึ่งเป็นตัวเลข ณ ปี 2018

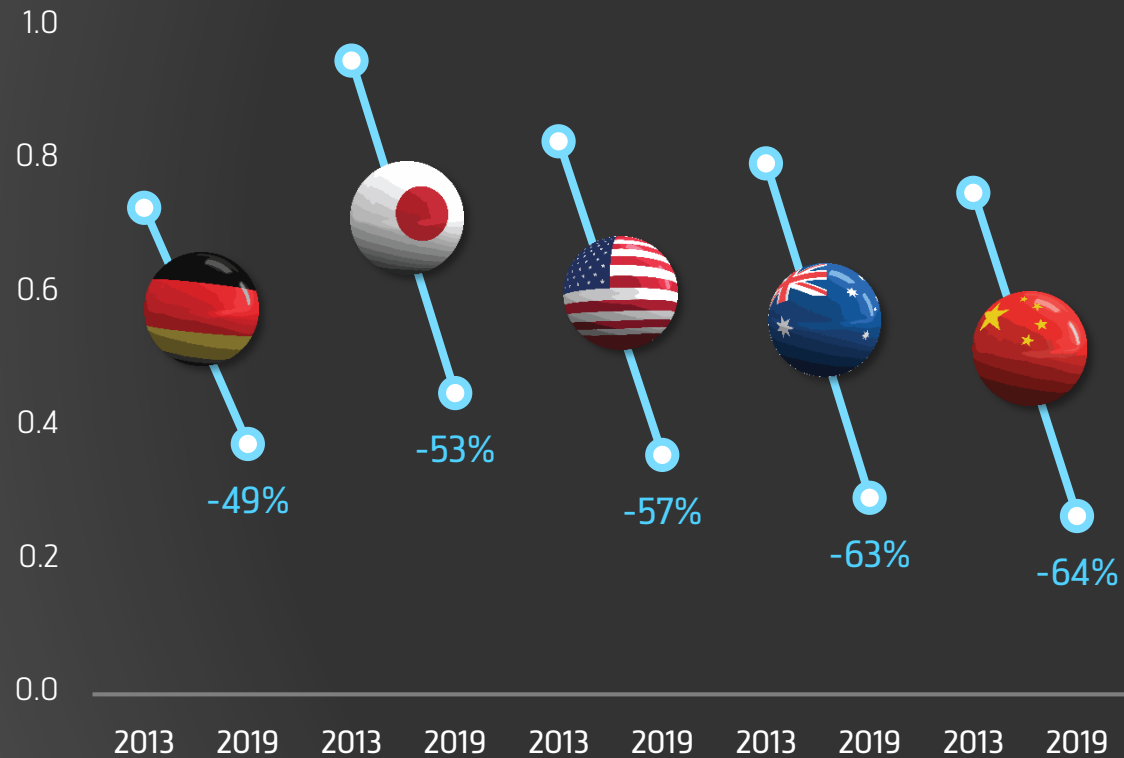
ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

Krungthai COMPASS

ตลาด Solar ในต่างประเทศ บুমมาซึกพืกแล้ว จากระการาแพงโซลาร์ที่ลดลงอย่างมก

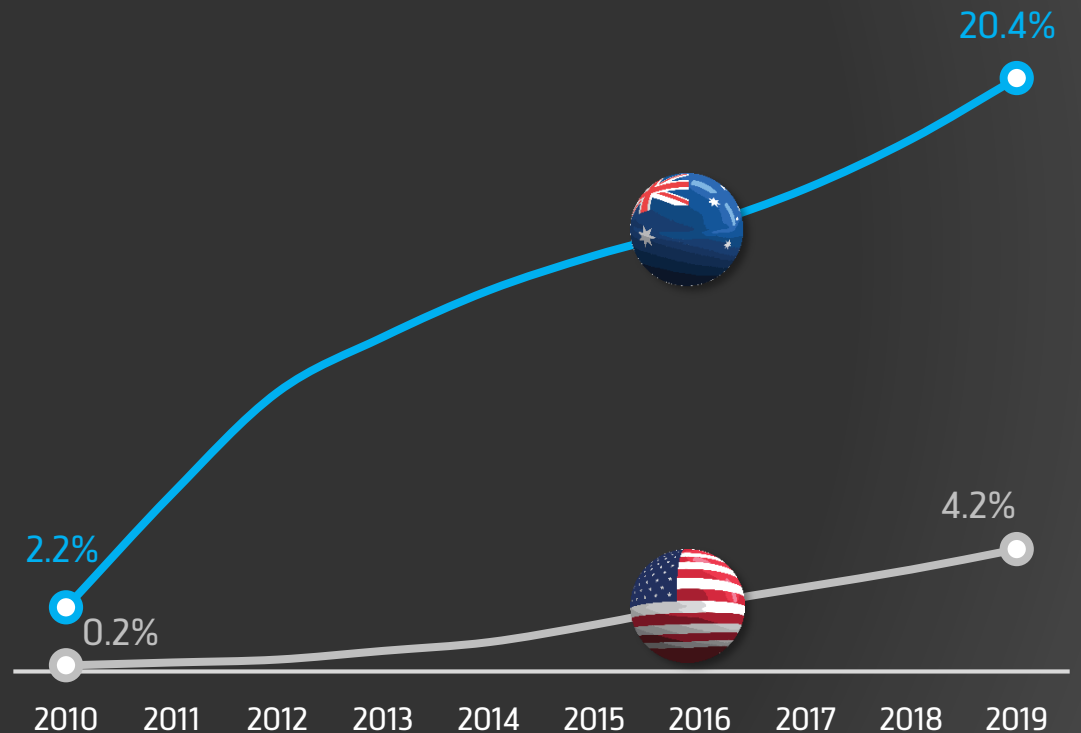
ราคาแพงโซลาร์ปรับตัลงมกในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

หน่วย: USD/W



ตัวอย่างการติดตั้ง Solar Rooftop ของผู้บริโภครในต่างประเทศ

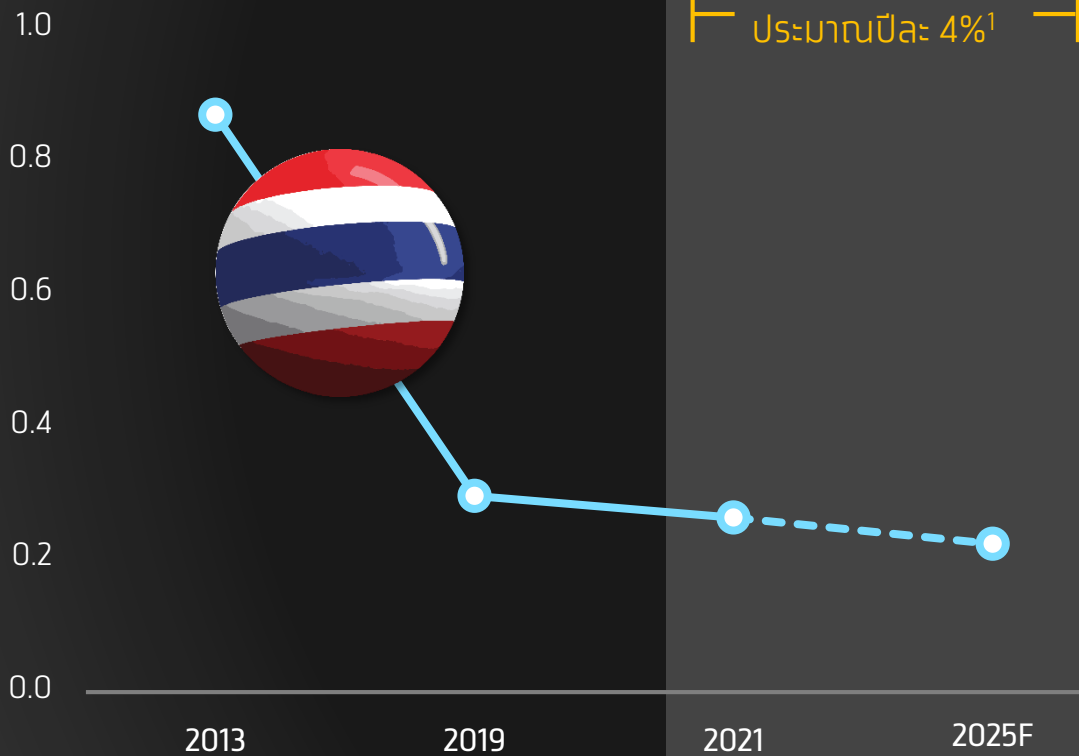
หน่วย: % ของครัวเรือนในแต่ละประเทศ



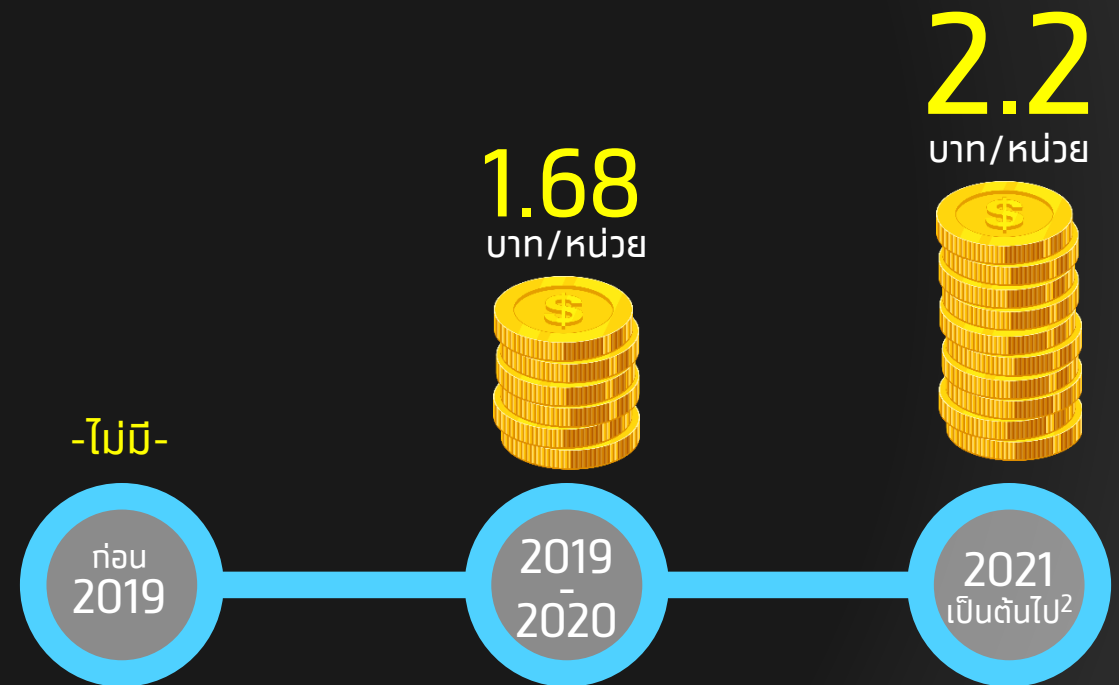
ในไทยก็มีโอกาสบูมจากราคาแผงโซลาร์ที่ลดลง และราคาซื้อขายไฟฟ้าที่สูงขึ้น

ราคาแผงโซลาร์ในไทยปรับตัวลดลง

หน่วย: USD/W



ราคาซื้อขายไฟฟ้าจากภาคครัวเรือน

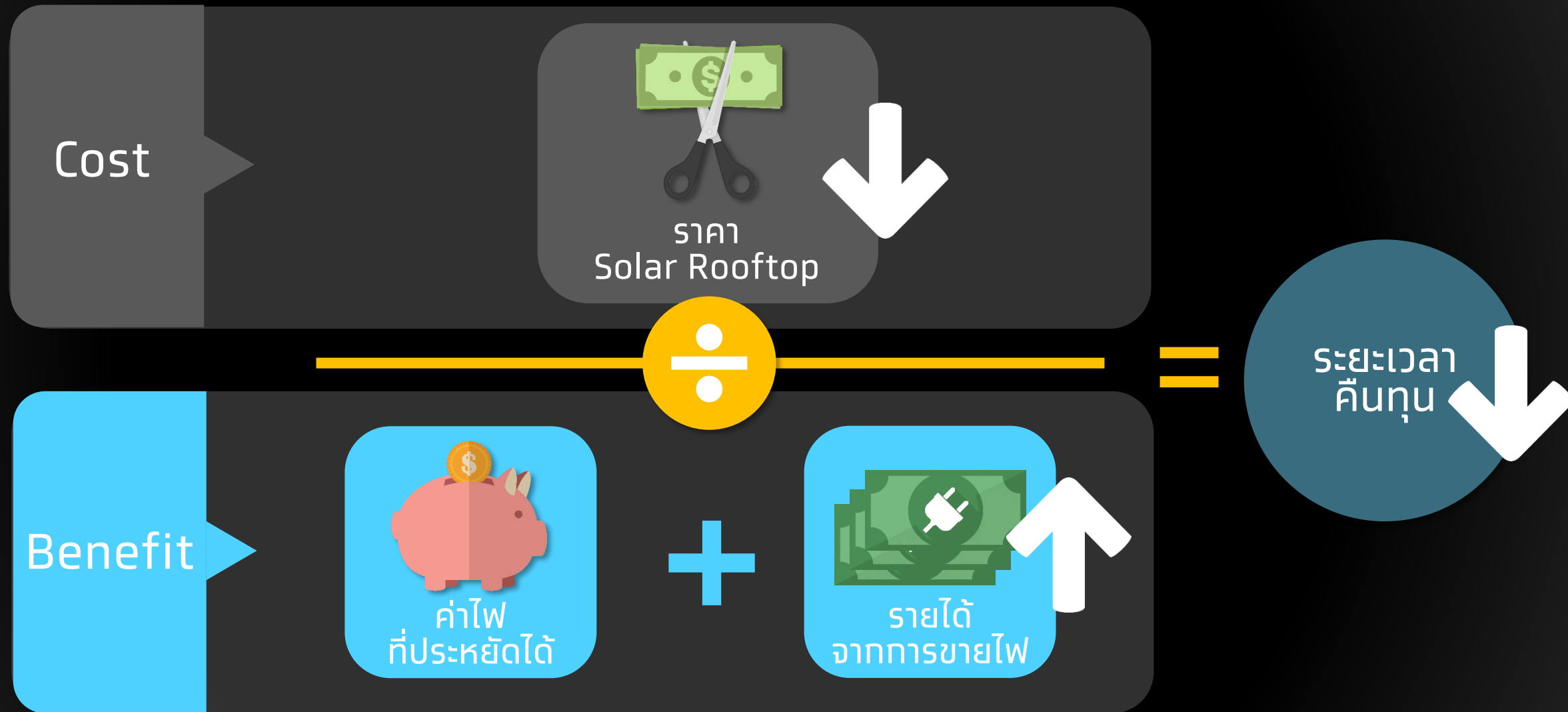


หมายเหตุ: 1. กำหนดให้ราคา Solar Rooftop ปรับลงปีละ 4% อ้างอิงจาก [Bloomberg: Solar-Power Costs Falling Even Faster Than Expected Due to Virus](#)

2. อ้างอิงจาก [ทพข. เพิ่มราคารับซื้อโซลาร์ภาคประชาชนจาก 1.68 เป็น 2.20 บาท](#)

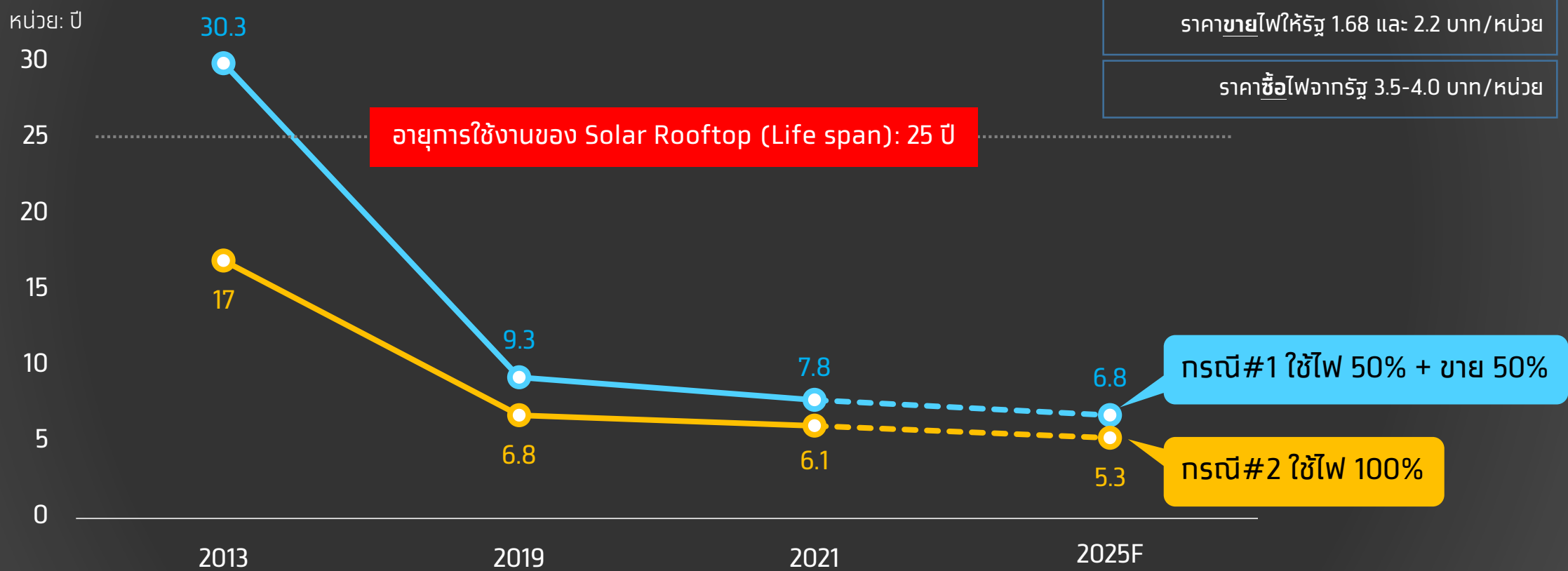
ที่มา: ข้อมูลจาก EMIS Professional และวิเคราะห์โดย Krunghthai COMPASS

ส่งผลให้การลงทุนติดตั้ง Solar Rooftop มีระยะเวลาคืนทุนที่สั้นลง (เร็วขึ้น)



ระยะเวลาคืนทุนจากการติดตั้ง Solar Rooftop มีแนวโน้มสั้นลงเรื่อย ๆ

ระยะเวลาคืนทุนจากการลงทุนติดตั้ง Solar Rooftop ในแต่ละกรณี



หมายเหตุ: 1. ระยะเวลาคืนทุนคำนวณจากประโยชน์ที่ได้รับจาก Solar Rooftop หักด้วยต้นทุนในการติดตั้ง Solar Rooftop
2. กำหนดให้ไฟฟ้าที่ผลิตจาก Solar Rooftop แต่ใช้ไม่หมด (กรณี#1) จะถูกขายให้กับภาครัฐในราคา 1.68 บาท/หน่วย ในปี 2019 และ 2.20 บาท/หน่วย ในปี 2021 และ 2025F ยกเว้นในปี 2013 ที่ไม่สามารถขายได้
3. ต้นทุนการติดตั้ง Solar Rooftop ในปี 2019, 2021 และ 2025F เป็นราคาที่กำลังผลิต 2 kWh และบวกค่าใบอนุญาตการขายไฟ (On-grid) ที่ 9,095 บาทแล้ว
ที่มา: วิเคราะห์โดย Krunghthai COMPASS

ตลาด Solar Rooftop ของครัวเรือนที่คุ้มทุนได้แม้ไม่ขายไฟอาจสูงถึง 95,000 ลบ.

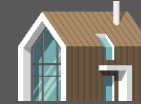
1 ครัวเรือนที่คุ้มทุนได้แม้ไม่ได้ขายไฟ
มีสัดส่วน 10.8%
จากครัวเรือนทั้งหมด

● ครัวเรือนที่คุ้มได้โดยไม่ต้องขายไฟให้กับภาครัฐ

21.87
ล้านครัวเรือน

10.8%

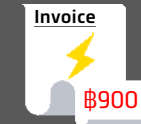
ลักษณะครัวเรือน
ที่คุ้มทุนได้แม้ไม่ต้องขายไฟ



ที่อยู่อาศัยเป็น
"บ้านแนวราบ"



มีการใช้ไฟในเวลา
กลางวันเป็นประจำ¹
(มีคนอยู่อาศัย, ประกอบธุรกิจ)



ค่าไฟไม่ต่ำกว่า
900 บาท/เดือน²

2 เทียบเท่าครัวเรือนทั้งหมด

2.36
ล้านครัวเรือน

3 คิดเป็นมูลค่าตลาดถึง

95,000
ล้านบาท³
ตลอดระยะเวลา 10 ปี

หมายเหตุ: 1. ประเมินจากการที่ครัวเรือนมีสมาชิกวัยทำงาน และวัยเกษียณซึ่งมีโอกาสใช้ไฟในเวลากลางวันอยู่ในครัวเรือนเดียวกัน และครัวเรือนที่ใช้ที่อยู่อาศัยในการประกอบธุรกิจ
2. เฉพาะครัวเรือนที่มีค่าไฟฟ้าตั้งแต่ 900 บาท/เดือนขึ้นไป ซึ่งเป็นระดับของค่าไฟที่ทำให้ครัวเรือนได้รับประโยชน์จากการติดตั้ง Solar Rooftop ขนาด 2 kWh ที่มีกำลังผลิตไฟ 2,921 หน่วยต่อปีมากที่สุด
3. กำหนดให้ครัวเรือนมีสัดส่วนการติดตั้ง Solar Rooftop ได้ 20% ในระยะเวลา 10 ปี (เทียบเท่ากับออสเตรเลีย) โดยมีกำลังผลิตไฟฟ้าเฉลี่ย 5 กิโลวัตต์/คิลอวัตต์ คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง 40,000 บาท/กิโลวัตต์

ที่มา: ข้อมูลจาก SES ปี 2019 และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

เมื่อรวมกับแผน PDP มูลค่าตลาด Solar Rooftop โดยรวมอาจสูงถึง 137,000 ลบ.

PDP

ประเมินจาก
แผนการรับซื้อ
ไฟจากครัวเรือน
ตาม PDP ฉบับ
ปรับปรุงครั้งที่ 1

มูลค่าตลาดจากแผน PDP

42,000

ล้านบาท¹

95,000

ล้านบาท

ครัวเรือนที่คุ้มทุนได้เอง

มูลค่าตลาดโดยรวมใน 10 ปีอาจสูงถึง

137,000

ล้านบาท

หมายเหตุ: 1. ประเมินจากแผน PDP ในช่วงปี 2021-2028 ที่มีแผนให้ครัวเรือนรับซื้อไฟสะสมจากประชาชนที่ 100 เมกะวัตต์ ในปี 2021, 150 เมกะวัตต์ (2022), 200 เมกะวัตต์ (2023), 250 เมกะวัตต์ (2024) และเพิ่มขึ้นเป็น 1,100 เมกะวัตต์ (2028) โดยกำหนดให้ครัวเรือนมีการติดตั้ง Solar Rooftop ที่กำลังผลิตไฟฟ้าเฉลี่ย 5 กิโลวัตต์/ครัวเรือน คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง 40,000 บาท/กิโลวัตต์
ที่มา: ข้อมูลจาก PDP ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 1, SES ปี 2019 และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

ตลาดที่เป็น Quick Win ของผู้พัฒนาคือบ้านที่สร้างใน 10 ปีที่ผ่านมา และยูนิตใหม่

บ้านที่ผู้พัฒนาสร้างไว้ในอดีต (Stock)

อายุโครงการ > 10 ปี



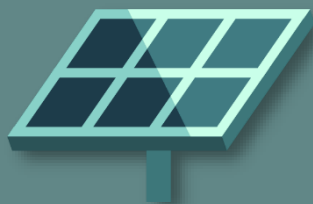
- ผู้พัฒนาฯ สามารถใช้ข้อได้เปรียบจากความสัมพันธ์กับลูกบ้านในการแข่งกับธุรกิจอื่น เช่น Home Improvement และ Contractor

อายุโครงการ < 10 ปี



ยูนิตบ้านทั้งหมด

~1,000,000
ยูนิต



มูลค่าตลาด
Solar Rooftop



20,000
ล้านบาท¹

ยูนิตใหม่ในอนาคต (Flow)



- ง่ายต่อการนำเสนอ Solar Rooftop ให้ผู้บริโภคร



- ขนาดตลาดอาจไม่สูงนักจากยูนิตบ้านเปิดใหม่เพียงปีละ 100,000 ยูนิต

หมายเหตุ: 1. ประเมินจากจำนวนบ้านในช่วง 10 ปี คิด 10.8% (สัดส่วนครัวเรือนที่สามารถคุ้มทุนจากติดตั้ง Solar Rooftop โดยไม่จำเป็นต้องขายไฟ) และคูณ 200,000 บาท (ค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง Solar Rooftop ต่อยูนิต)
ที่มา: ข้อมูลจาก BOT, REIC และวิเคราะห์โดย Krunghthai COMPASS

Partnership Model คือหนึ่งในกลยุทธ์ที่จะทำให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เข้าสู่ตลาดได้เร็ว

ตัวอย่างในต่างประเทศ



Stockland

จับมือเป็นพันธมิตร หรือทำ
M&A บริษัทรับติดตั้ง Solar
Rooftop

ปัจจุบันมีบริษัทรับติดตั้ง
Solar Rooftop ที่ได้รับการ
แนะนำจากกระทรวงพลังงาน
มากกว่า 60 ราย

“Stockland” ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ในออสเตรเลียร่วมมือกับบริษัทรับติดตั้ง
Solar Rooftop เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้
ลูกบ้าน



ให้ส่วนลด
ค่าติดตั้ง
Solar Rooftop
15-20%

“Solar Energy isn’t only good for environment but can be good investment to residents”

“Stockland had installed 12 MW of solar capacity in 2019 then raised to
16.4 MW and 18 MW in 2020 and 2021 respectively”

Stockland CEO, Mark Steinert

ตัวอย่างในไทย

- ในปี 2015 “SENA” ได้ทำ M&A เข้าซื้อหุ้น
ในบริษัท เอก โซลาร์ จำกัด ผู้จำหน่ายและ
ให้บริการติดตั้ง Solar Rooftop
ทำให้ “SENA” กลายเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
รายใหญ่ของไทยรายแรก ๆ ที่เข้าสู่ธุรกิจ
พลังงานทางเลือก





รายได้และกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 1-3 ปีนี้
จะไม่สดใสเหมือนเคยจากปัจจัยกดดันรอบด้าน
โดยเฉพาะผลกระทบจาก COVID-19
ทำให้การหาแหล่งรายได้เสริมอื่น
ทวีความสำคัญมากขึ้น

ธุรกิจติดตั้ง Solar Rooftop ให้ภาคครัวเรือน
มีศักยภาพที่จะเป็นแหล่งรายได้เสริม

แก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ได้ เนื่องจาก
ราคาแผงโซลาร์ที่ลดลงและราคาซื้อไฟฟ้า
จากภาครัฐที่เพิ่มขึ้น โดยประเมินว่ามูลค่าตลาด
อาจสูงถึง 137,000 ล้านบาท ในช่วง 10 ปีนี้
ซึ่งการเป็นหุ้นส่วนธุรกิจกับผู้ประกอบการ
ที่ทำธุรกิจติดตั้ง Solar Rooftop
เป็นโมเดลที่น่าสนใจในการเข้าสู่ธุรกิจนี้



Q&A



พชรพจน์ นันทรามาศ



กิตติพงษ์ เรือนทิพย์



กณิศ อ่ำสกุล

Disclosures



Krungthai
กรุงไทย

This report is not intended to provide the basis for any evaluation of the financial instruments discussed herein. The information was obtained from various sources; we do not guarantee its accuracy or completeness. In particular, information provided herein should be regarded as indicative, preliminary and for illustrative purposes only. There is no representation that any transaction can execute at such terms or price.

Information provided in this report is not intended to constitute legal, tax or accounting advice in relation to entering into any transaction and does not have regard to the particular needs of any specific person who may receive this report. Clients should consult their own financial advisors regarding the appropriateness of investing in any investment strategies discussed or recommended in this report and should understand that statements regarding future prospects may not be realized. While all information this presentation has been produced or compiled from sources believed to be reliable, the Bank makes no representation as to its accuracy or completeness.

