

THAILAND'S SILVER ECONOMY

ธุรกิจพัฒนาที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์



ภาพรวม



การเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุ (Silver Tsunami) จะมาพร้อมกับความต้องการของกลุ่มที่ยังมีสุขภาพแข็งแรง (Active Senior) นอกจากนี้ความต้องการความปลอดภัยเรื่องที่อยู่อาศัย ยังต้องการและไลฟ์สไตล์ที่สะท้อนการใช้ชีวิตอย่างอิสระ

สังคมที่มีความเป็นเมืองมากขึ้น และครอบครัวที่มีขนาดเล็กลง นำไปสู่ความเปลี่ยนแปลงด้านไลฟ์สไตล์และทำให้จำนวนผู้สูงอายุที่อาศัยโดยลำพังเพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจที่พิศอกอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

การตอบสนองความต้องการที่มีลักษณะเฉพาะของผู้สูงอายุ ครอบคลุมธุรกิจเฟอร์นิเจอร์และเทคโนโลยีที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในที่พักอาศัย

แนวโน้มที่น่าสนใจ

โครงการ Retirement Community
จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ในช่วงปี 2018-2020 ว่าจะมีมูลค่าการลงทุนรวมราว **6,000** ล้านบาท และคาดว่ามูลค่าการลงทุนสะสมในประเทศไทยในปี 2563 จะมีมากถึง **2.7** หมื่นล้านบาท

จากผลสำรวจความคิดเห็นกลุ่มตัวอย่าง **1,000** คน กว่าร้อยละ **50** เริ่มวางแผนใช้ชีวิตวัยเกษียณที่ **Nursing Home** และ **Retirement Community**

ในปี 2562 ประเทศไทยถูกจัดให้อยู่ใน **อันดับ 9** ในดัชนีประเทศที่น่าอยู่อาศัยในยามเกษียณ

ผู้สูงอายุชาวต่างชาติ เป็นกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ **จำนวนของชาวต่างชาติที่เกษียณอายุแล้ว** มาพำนักอาศัยในประเทศไทย มีจำนวนเพิ่มสูงขึ้น **ร้อยละ 9** ในช่วงปี 2557-2559



ตัวอย่างธุรกิจ: อสังหาริมทรัพย์สำหรับผู้สูงอายุ



ที่ตั้งโครงการอยู่บนพื้นที่บนเนินเขา
ซึ่งอยู่ภายในพื้นที่ของโครงการ
MontAzure ใจกลางหาดกมลา
จังหวัดภูเก็ต

โอเทียม เน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ
ที่มีกำลังซื้อค่อนข้างมาก
เน้นความหรูหราและสะดวกสบาย
ใกล้ชิดกับธรรมชาติ

แนวคิดของการสร้างชีวิตหลังเกษียณ
ที่ยังน่าตื่นเต้นและรู้สึกเต็มเต็ม
บนไลฟ์สไตล์ที่มีความเป็นอิสระ

ตัวอย่างธุรกิจ: การเตรียมที่อยู่สำหรับผู้สูงอายุ เพื่อความปลอดภัย



SERVICE

ให้คำปรึกษา
และออกแบบผลิตภัณฑ์
ที่รองรับการเปลี่ยนแปลง
ทั้งสภาวะทางร่างกาย
และจิตใจของผู้สูงอายุ

WHY?

ผู้สูงอายุที่เริ่มมี
การเสื่อมถอยของร่างกาย
มีความเสี่ยงด้านสุขภาวะ
หรือมีปัญหาด้านสุขภาพ
จึงต้องการอุปกรณ์
หรือผู้ช่วยเหลือดูแล

SERVICE

บริการสำรวจพื้นที่หน้างาน
ตลอดจนการติดตั้ง
ในระดับที่เหมาะสม



เอสซีจีประยุกต์ใช้ความรู้ในศาสตร์แขนง
ต่างๆ อาทิ พฤติกรรมศาสตร์ การยศาสตร์
แพทยศาสตร์ และสถาปัตยกรรมศาสตร์
ผนวกกับความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนา
ผลิตภัณฑ์และออกแบบที่อยู่อาศัย ด้าน
เทรนด์และไลฟ์สไตล์ในรูปแบบต่างๆ นำไป
สู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้าน
ที่อยู่อาศัยเพื่อสุขวัย

Challenges



ค่านิยมความกตัญญู
ในการดูแลบุพการี
จึงไม่นิยมให้ผู้สูงอายุ
พักอาศัยหรือดำรงชีวิต
ตามลำพัง

โครงการบ้าน
สำหรับผู้สูงอายุ
ที่ผู้ซื้อไม่มีกรรมสิทธิ์ขาด
ในอสังหาริมทรัพย์
ไม่สามารถยื่นขอกู้กับทาง
ธนาคารได้

มุมมองด้าน
คุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ
ยังเน้นด้านการรักษาอาการป่วย
ขาดการสนับสนุน
ด้านไลฟ์สไตล์
และการมุ่งเน้นการป้องกัน
ปัญหาสุขภาพ

Policy Recommendations



สนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงธุรกิจในเศรษฐกิจสูงวัย (MICE) เพื่อให้ไทยเป็นศูนย์กลางด้านสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงอายุ และเพิ่มการรับรู้ต่อสินค้าและบริการ (Brand Awareness)

ส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงอายุ ตามมาตรฐานสากล พัฒนาสินค้าและบริการ ให้สอดคล้องกับมาตรฐานในระหว่างประเทศ เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคต่างชาติได้

สนับสนุนรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ เช่น บริการ Case Management สำหรับผู้ที่มีความต้องการความช่วยเหลือในกิจกรรมประจำวันสำหรับผู้ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเอง โดยอาจมาจากการประเมิน IADL ของผู้สูงอายุ

ความสามารถในการปฏิบัติกิจกรรมประจำวันเชิงปฏิบัติ (Instrumental Activities of Daily Living : IADL) ประกอบด้วย การสื่อสาร เช่น การใช้โทรศัพท์ การเดินทาง สามารถขับรถหรือเดินทางคนเดียวได้ การจัดการด้านการเงิน สามารถซื้อสินค้าต่างๆ ได้ และการเตรียมอาหารได้เอง เป็นต้น