

ธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุในไทย

พฤศจิกายน 2018



บทสรุปผู้บริหาร

สถานการณ์ด้านสังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย

 จำนวนผู้สูงอายุ 9.5 ล้านคน	 ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตนเองได้ 8.55 ล้านคน	 แนวโน้มอุปสงค์ที่เพิ่ม สูงขึ้น	 ธุรกิจที่มีศักยภาพ ชุมชนผู้สูงอายุ (Retirement Community)
	 ผู้สูงอายุที่มีภาวะพึ่งพิง 950,000 คน	 อุปสงค์ที่ขยายตัว รวมทั้ง ศักยภาพทางธุรกิจ	 ธุรกิจที่มีศักยภาพ ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ/ผู้ป่วย (Nursing Home)

ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุในประเทศไทย

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ (Nursing Home)			ชุมชนผู้สูงอายุ (Retirement Community)		
					
กลุ่มเป้าหมาย ผู้มีรายได้ปานกลาง	ค่าบริการต่อเดือน 20,000 - 40,000 บาท	ข้อควรพิจารณา การตั้งราคาให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย และยังสามารถทำกำไร	กลุ่มเป้าหมาย ผู้มีรายได้ปานกลางระดับสูง ถึงผู้มีรายได้สูง	ค่าบริการ 4 ล้านบาทขึ้นไป	ข้อควรพิจารณา อาจมีการแข่งขันจากธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์

สารบัญ

ภาพรวมสังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย

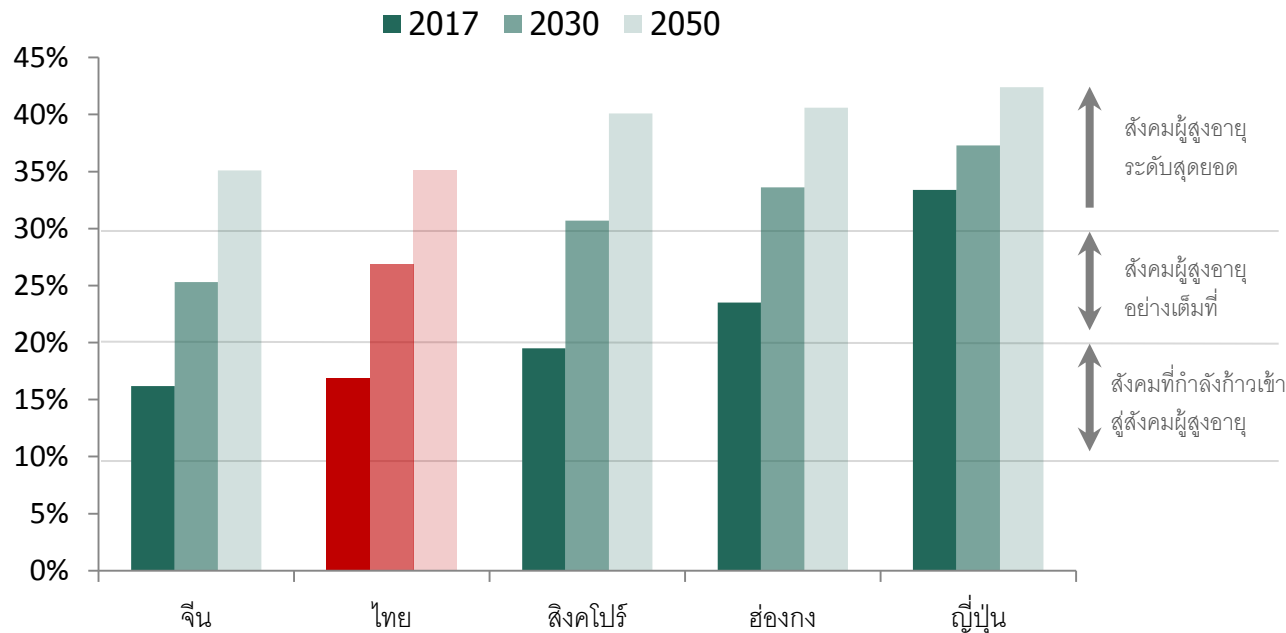
ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care

ธุรกิจ Retirement Community

ภาพรวมสังคมผู้สูงอายุในเอเชีย

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งในเอเชียที่กำลังก้าวเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุ จึงนับว่ามีศักยภาพสูงสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

สัดส่วนจำนวนผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) ต่อจำนวนประชากรทั้งหมดในทวีปเอเชีย



สังคมผู้สูงอายุในทวีปเอเชีย

ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุ โดยคาดว่าจะกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มที่ในปี 2573 และสังคมผู้สูงอายุระดับสุดยอดในปี 2593

ปัจจุบัน มีบางประเทศในเอเชียที่มีระดับการเป็นสังคมผู้สูงอายุสูงกว่าประเทศไทย เช่น สิงคโปร์ ฮ่องกง และญี่ปุ่น

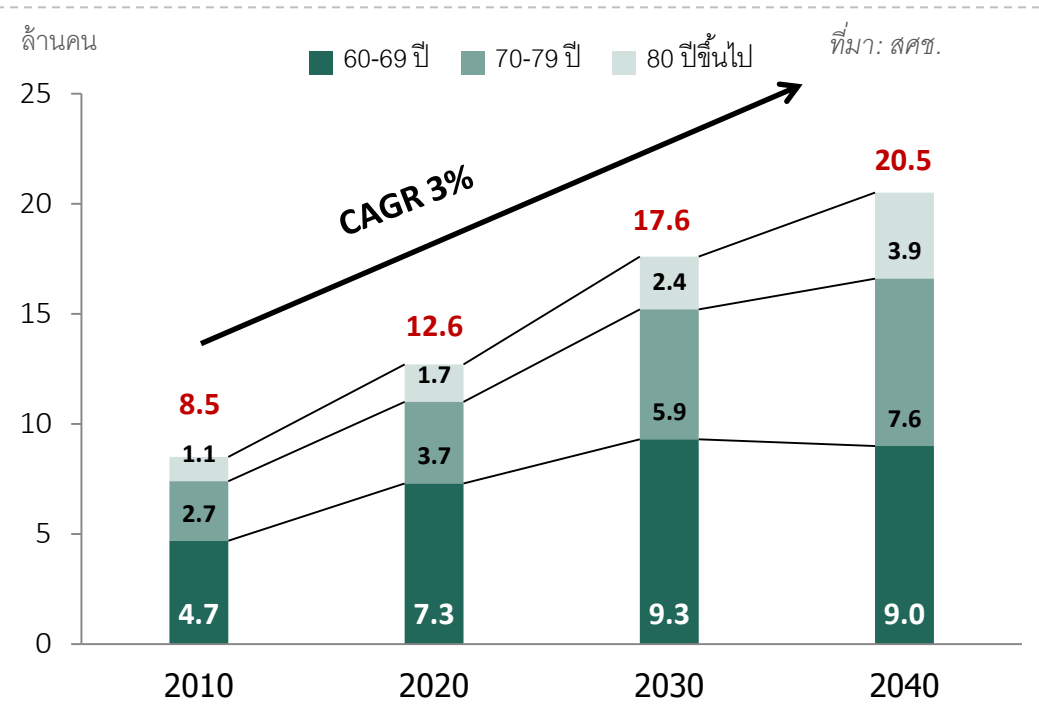
ญี่ปุ่นได้ก้าวเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุระดับสุดยอดแล้ว ซึ่งเป็นระดับที่คาดว่าจะประเทศไทยจะเป็นในปี 2593

ประเทศไทยและจีนมีโครงสร้างประชากรที่คล้ายคลึงกัน โดยกำลังก้าวเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุ และคาดว่าจะกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มที่ในปี 2573

ภาพรวมสังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย

ประเทศไทยอยู่ในช่วงต้นของการเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งมีจำนวนผู้สูงอายุระยะต้นในสัดส่วนสูงที่สุดในกลุ่มผู้สูงอายุทั้งหมด ดังนั้น จึงมีอุปสงค์จำนวนมากต่อผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองได้ และอุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุที่มีภาวะพึ่งพิงมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต

ผู้สูงอายุในประเทศไทยแยกตามกลุ่มอายุ



- ผู้สูงอายุระยะกลางและปลายจะมีจำนวนมากกว่าผู้สูงอายุระยะต้นภายในปี 2583

ระดับการมีภาวะพึ่งพิงของผู้สูงอายุในประเทศไทยแยกตามกลุ่มอายุ

	กลุ่มไม่พึ่งพิง	กลุ่มพึ่งพิง
ผู้สูงอายุระยะต้น (60-69 ปี)	95%	5%
ผู้สูงอายุระยะกลาง (70-79 ปี)	89%	11%
ผู้สูงอายุระยะปลาย (80 ปีขึ้นไป)	69%	31%

- เนื่องจากจำนวนผู้สูงอายุระยะปลายจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว อุปสงค์ต่อสินค้าสำหรับผู้สูงอายุกลุ่มพึ่งพิงจะอยู่ในระดับสูงมากภายในปี 2583

สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย - แหล่งรายได้หลัก

ผู้สูงอายุระยะต้นส่วนใหญ่ยังคงทำงานหลังจากมีอายุครบ 60 ปี ส่วนผู้สูงอายุระยะกลางและปลายจะอาศัยความช่วยเหลือทางการเงินจากลูกหลานหรือญาติ ดังนั้น ลูกหลานและญาติจึงมีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับการดูแลผู้สูงอายุ

แหล่งรายได้หลัก

ผู้สูงอายุระยะต้น (60-69 ปี)

1	การทำงาน	50%
2	ลูกหลาน/ญาติ	34%
3	บำนาญ	13%

ผู้สูงอายุระยะกลาง (70-99 ปี)

1	ลูกหลาน/ญาติ	51%
2	บำนาญ	26%
3	การทำงาน	19%

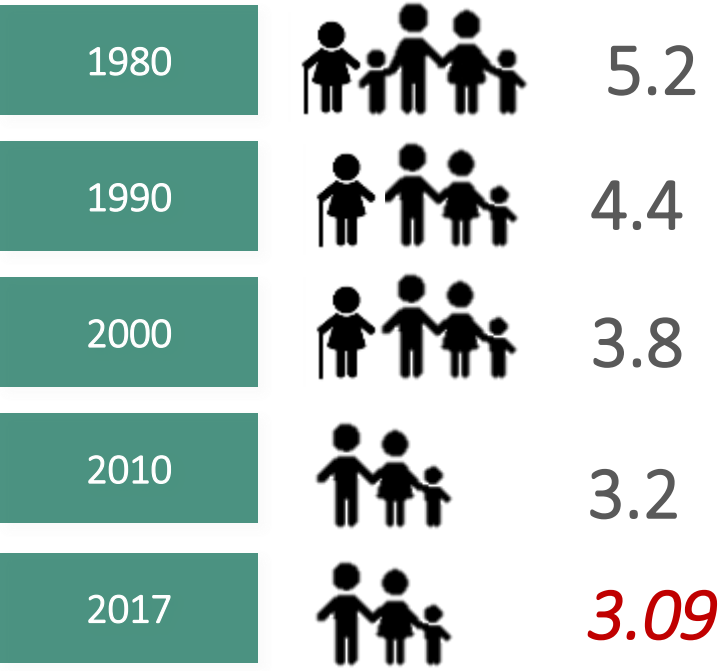
ผู้สูงอายุระยะปลาย (80 ปีขึ้นไป)

1	ลูกหลาน/ญาติ	60%
2	บำนาญ	33%
3	การทำงาน	4%

สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย – ความเปลี่ยนแปลงด้านไลฟ์สไตล์

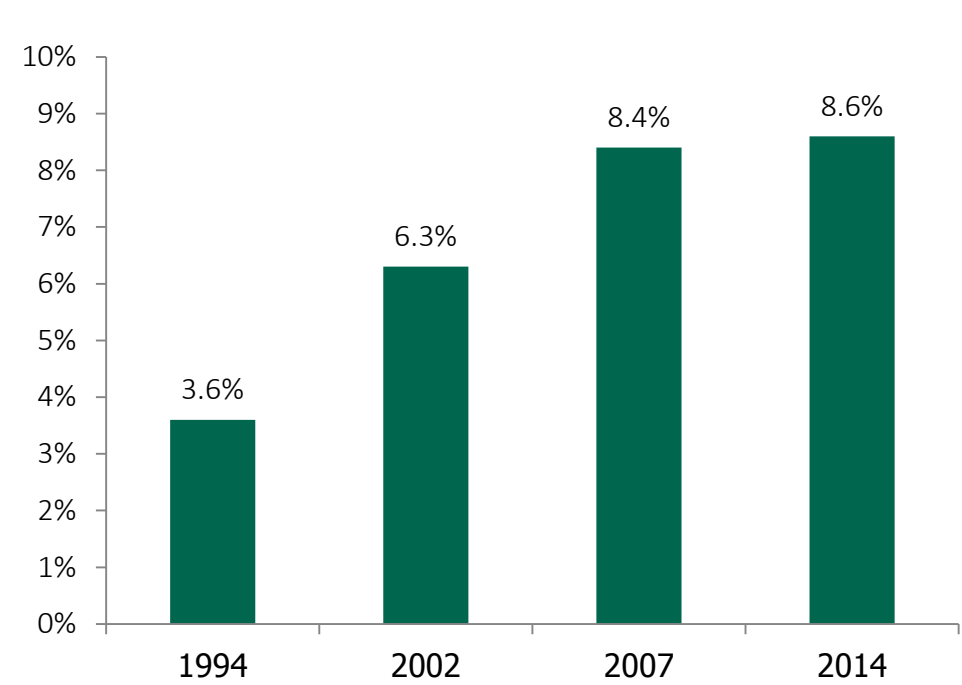
ความเป็นเมืองมากขึ้นนำไปสู่ความเปลี่ยนแปลงด้านไลฟ์สไตล์ ประกอบด้วยขนาดของครอบครัวที่เล็กลง และจำนวนผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่โดยลำพังที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งนับเป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ

ขนาดของครอบครัวไทยโดยเฉลี่ย



■ ครอบครัวมีขนาดลดลงอย่างต่อเนื่อง

สัดส่วนของผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่โดยลำพังต่อจำนวนประชากรทั้งหมด



■ ในปี 2557 ผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่โดยลำพังมีจำนวนประมาณ 900,000 คน

สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย - ผู้สูงอายุชาวต่างชาติ

นอกเหนือจากผู้สูงอายุชาวไทยแล้ว ผู้สูงอายุชาวต่างชาติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ เนื่องจากจำนวนของชาวต่างชาติที่เกษียณอายุแล้วและมาพำนักรอยู่ในประเทศไทยเป็นเวลานานมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว

ลักษณะของผู้สูงอายุชาวต่างชาติในประเทศไทย

ขนาดของตลาด	68,300 อัตราการขยายตัวของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ ปี 2557-2559 จำนวนผู้สูงอายุชาวต่างชาติ (50 ปีขึ้นไป) ที่มีวีซ่าแบบพำนักระยะยาวในปี 2559 9% 
สัญชาติ	1) สหราชอาณาจักร 2) สหรัฐอเมริกา 3) เยอรมัน 4) สวิตเซอร์แลนด์ 5) ญี่ปุ่น
ระดับรายได้	ปานกลาง-สูง ปัจจัยในการพิจารณา: ข้อกำหนดด้านรายได้และเงินออมสำหรับผู้ขอวีซ่าแบบพำนักระยะยาว ระยะเวลา 1 ปี - ผู้สูงอายุที่มีเงินบำนาญไม่น้อยกว่า 65,000 บาท/เดือน - ผู้สูงอายุที่มีเงินออมไม่น้อยกว่า 800,000 บาท
สถานที่พำนักที่เป็นที่นิยม	- หัวหิน - พัทยา - ภูเก็ต - เชียงใหม่ 

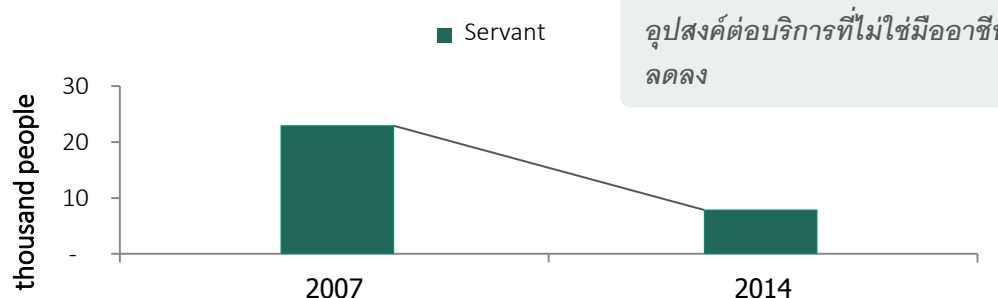
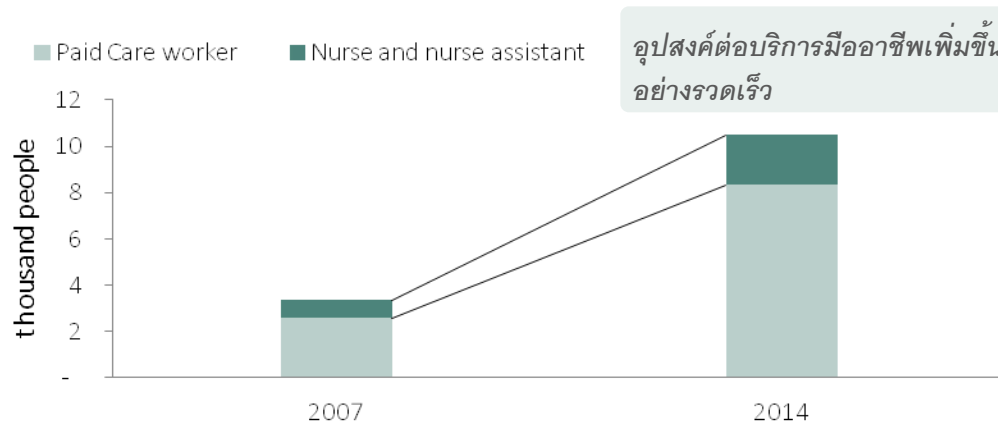


ผู้สูงอายุชาวต่างชาติในประเทศไทยอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-สูง ส่วนใหญ่ใช้ชีวิตแบบพักผ่อนในเมืองตากอากาศ

สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย – อุปสงค์ต่อบริการดูแลผู้สูงอายุแบบมืออาชีพ

การก้าวเข้าสู่การเป็นสังคมผู้สูงอายุทำให้อุปสงค์ต่อพยาบาลและผู้ดูแลเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งให้เห็นถึงโอกาสทางธุรกิจด้านการให้บริการดูแลผู้สูงอายุ

จำนวนผู้ดูแลผู้สูงอายุ ในปี 2550 และ 2557



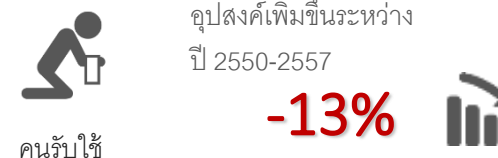
ศักยภาพทางธุรกิจของบริการดูแลผู้สูงอายุแบบมืออาชีพ



อุปสงค์ต่อบริการดูแลผู้สูงอายุแบบมืออาชีพเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะการจ้างพยาบาล ผู้ช่วยพยาบาลและผู้ดูแล



การจ้างพยาบาลให้ทำหน้าที่ผู้ดูแลมีค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากเงินเดือนของพยาบาลเป็นสองเท่าของเงินเดือนผู้ช่วยพยาบาล



ขณะที่อุปสงค์ต่อบริการดูแลผู้สูงอายุแบบมืออาชีพเพิ่มสูงขึ้น อุปสงค์ต่อคนรับใช้ที่ทำหน้าที่ผู้ดูแลลดน้อยลง

สารบัญ

ภาพรวมสังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย

ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care

ธุรกิจ Retirement Community

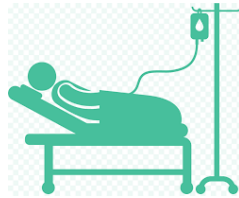
ภาพรวมธุรกิจ Nursing Home และ Day Care



จำนวนประชากรสูงอายุ
9.5 ล้านคน



ผู้สูงอายุกลุ่มพึ่งพิงทั้งหมดมีจำนวน **950,000 คน** ในจำนวนนี้กลุ่มผู้ป่วยติดเตียงมีจำนวน 143,000 คน



โรคเรื้อรังที่พบมากที่สุดในกลุ่มผู้สูงอายุในประเทศไทย

1. โรคหลอดเลือดสมอง
2. โรคเบาหวาน
3. โรคหัวใจ
4. โรคปอดอุดกั้นเรื้อรัง
5. โรคสมองเสื่อม



Nursing home ของเอกชนมีจำนวน 800 แห่ง โดยร้อยละ 95 เป็นธุรกิจขนาดเล็กโดยไม่มีผู้นำในตลาด
Nursing home ของรัฐมีจำนวน 30 แห่ง มีสภาพแออัดเนื่องจากต้องรองรับผู้สูงอายุกลุ่มพึ่งพิงถึง 3,000 คน



ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนสำหรับ Nursing home - **15,000-30,000 บาท**
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อวันสำหรับบริการดูแลในช่วงกลางวัน (Day care) - 700-1,200 บาท

ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care – สภาวะทางธุรกิจ

ธุรกิจ Nursing home และ Day care ในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยไม่มีผู้นำในตลาด มีรายใหญ่เพียงไม่กี่รายที่ทำธุรกิจด้านนี้

	ผู้ประกอบการขนาดเล็กและกลาง 	ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ 
จำนวน Nursing home และ Day card	ประมาณ 760 ราย	ประมาณ 40 ราย
รูปแบบทางธุรกิจ	ส่วนใหญ่เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว โดยเจ้าของอยู่ในวิชาชีพด้านการแพทย์	ส่วนใหญ่เป็นของโรงพยาบาลเอกชน
ขนาดของธุรกิจ	อย่างมาก 30 เตียง ไม่มีสาขา	มากกว่า 30 เตียง มีหลายสาขา
กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนใหญ่คือผู้สูงอายุชาวไทย	ผู้สูงอายุชาวไทยและต่างชาติ
รายได้ต่อปี	4-16 ล้านบาท	มากกว่า 30 ล้านบาท

ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care – การแบ่งส่วนตลาด

ผู้ประกอบการรายเล็กส่วนใหญ่ให้บริการแก่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางและใหญ่ให้บริการต่อกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับสูงถึงผู้มีรายได้สูง ถึงแม้ว่าจะมีแนวโน้มที่ดีในกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม แต่ผู้ให้บริการขนาดใหญ่ก็มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับบนเท่านั้น

	รายได้ปานกลาง	รายได้ปานกลางระดับสูง	รายได้สูง + ชาวต่างชาติ
อำนาจซื้อของลูกค้า	15,000 – 20,000 บาท/เดือน 700 – 900 บาท/วัน	20,000 – 40,000 บาท/เดือน 900 – 1,200 บาท/วัน	40,000 – 80,000 บาท/เดือน 1,200 – 3,600 บาท/วัน
สถานที่ให้บริการ	6 – 8 เตียง/ห้อง	5 – 6 เตียง/ห้อง (≈20,000 บาท) 3 – 4 เตียง/ห้อง (≈25,000 บาท) 2 เตียง/ห้อง (≈30,000 บาท) - ห้องวีไอพี – 1 เตียง/ห้อง (≈40,000 บาท)	2 เตียง/ห้อง (40,000 บาทขึ้นไป) - ห้องวีไอพี – 1 เตียง/ห้อง (60,000 บาทขึ้นไป)
ที่ตั้ง	ทั่วประเทศ	ส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯ	กรุงเทพฯ และเมืองตากอากาศ เช่น เชียงใหม่ หัวหิน พัทยา ภูเก็ต
ผู้ประกอบการ	ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กในพื้นที่	ธุรกิจขนาดกลางและใหญ่	
แนวโน้มทางธุรกิจ	- อุปสงค์จำนวนมากและเติบโตอย่างรวดเร็ว เป็นผลจากการที่รายได้เฉลี่ยของผู้มีอายุมากกว่า 50 ปีขยายตัวอย่างต่อเนื่อง - ธุรกิจขนาดใหญ่เพียงไม่กี่รายมีแผนที่จะลงทุนในสาขานี้		- เป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม แต่มีศักยภาพสูงที่จะเติบโตต่อไป - โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่หลายแห่งเตรียมการลงทุนหรือได้เริ่มลงทุนในธุรกิจนี้แล้ว

ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care – ความเคลื่อนไหวทางธุรกิจล่าสุด

ปัจจุบันโรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ได้เริ่มขยายธุรกิจด้าน Nursing home โดยมีลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มผู้ที่มีรายได้สูง คาดว่าจำนวนผู้ทำธุรกิจดังกล่าวจะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต

ความเคลื่อนไหวล่าสุดของผู้ประกอบการขนาดใหญ่



- สร้างโรงพยาบาลสำหรับผู้สูงอายุชาวไทยและชาวต่างชาติที่เชียงใหม่ และนครราชสีมา (ปากช่อง)
- เปิดศูนย์บริการผู้สูงอายุในโรงพยาบาล



- มีโครงการที่จะขยายธุรกิจ Nursing home และทำการศึกษาความเป็นไปได้



- ขยายการลงทุนใน Retirement community และ Nursing home ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด



- ตั้งศูนย์การแพทย์เฉพาะทางสำหรับผู้สูงอายุ เช่น ศูนย์โรคอัลไซเมอร์ ศูนย์การดูแลผู้ป่วยแบบประคับประคอง และใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาการให้บริการ

แนวโน้มด้านธุรกิจ Nursing home ของโรงพยาบาล

1

ดำเนินธุรกิจ Nursing home ภายในหรือใกล้โรงพยาบาล

2

ลงทุนใน Retirement community ที่มี Nursing home และโรงพยาบาลสำหรับผู้สูงอายุอยู่ด้วย

3

ร่วมมือกับโรงพยาบาล/Nursing home ต่างประเทศ ที่ต้องการขยายธุรกิจเข้ามาในประเทศไทย

ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care – ศักยภาพของตลาด

Nursing home ที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับสูงและชาวต่างชาติอาจประสบการแข่งขันที่รุนแรงในอนาคตอันใกล้นี้ ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับกลางก็อาจพบว่าอัตรากำไรของธุรกิจไม่น่าสนใจ ถึงแม้ว่าการแข่งขันจะไม่สูงมากก็ตาม

โอกาสทางธุรกิจของ Nursing Home และ Day Care ในประเทศไทย

กลุ่มเป้าหมาย	ขนาดตลาด (% ของกลุ่มฟังก์)	การแข่งขัน	ข้อสังเกต
 ผู้มีรายได้ปานกลางระดับต่ำ	14%	ต่ำ	เป็นสาขาที่ไม่ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่และต่างชาติ เนื่องจากมีอัตรากำไรต่ำและมีระยะเวลาคืนทุนยาว อย่างไรก็ตาม สาขานี้มีอุปสงค์ในสัดส่วนที่สูงที่สุด รวมทั้งมีแนวโน้มการขยายตัวสูง
 ผู้มีรายได้ปานกลางระดับสูง	3%	ปานกลาง	เป็นตลาดเฉพาะเจาะจง และมีอุปสงค์ที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว เมื่อเร็ว ๆ นี้ รัฐบาลได้มอบหมายให้ธนาคารออมสินออกสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในปี 2561 ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มอำนาจซื้อของผู้สูงอายุในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับสูง
 ผู้มีรายได้สูงและชาวต่างชาติ	น้อยกว่า 1%	สูง	คาดว่าจะมีโรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่เพิ่มมากขึ้นภายในปี 2563 แต่ก็จะมีการแข่งขันสูงเนื่องจากเป็นตลาดแบบเฉพาะเจาะจง

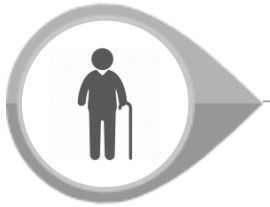
สารบัญ

ภาพรวมสังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย

ธุรกิจ Nursing Home และ Day Care

ธุรกิจ Retirement Community

ภาพรวมธุรกิจ Retirement Community



จำนวนประชากรสูงอายุ
9.5 ล้านคน



ผู้สูงอายุกลุ่มไม่พึ่งพิงทั้งหมดมีจำนวน **8.55 ล้านคน**



ผู้สูงอายุที่ทำงานมีทั้งหมด **3.85 ล้านคน**



Retirement community ของเอกชนจะมีห้องพักจำนวน **2,600 ห้อง** ภายใน 2-3 ปี

ส่วน Retirement community ของรัฐบาลหรือองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร (NGO) มีจำนวน 4,000 ห้อง



คอนโดมีเนียม/วิลล่าใน Retirement community มีราคา 1 – 15 ล้านบาท/ยูนิต

ธุรกิจ Retirement Community – สภาวะทางธุรกิจ

ธุรกิจ Retirement community ในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ส่วนใหญ่ดำเนินการโดยรัฐบาลหรือ NGO ส่วน Retirement home ของเอกชน ปัจจุบันยังมีจำนวนไม่มากนัก แต่คาดว่าภายใน 2-3 ปีข้างหน้า น่าจะมีจำนวนรวม 2,600 ยูนิต

	Retirement Community ของเอกชน	Retirement Community ของรัฐบาลหรือ NGO
ตัวอย่าง Retirement community	■ เวลเนสซิตี อยุธยา ■ วิลล่ามีสุข เชียงใหม่ ■ ริมลิฟวิ่ง นครราชสีมา ■ จิณณ์ เวลบีอิง ปทุมธานี	■ สววงคนิเวศ สมุทรปราการ ■ บุศยานิเวศน์ อยุธยา
ราคาต่อหน่วย	■ คอนโดมิเนียม: 1 ล้านบาทขึ้นไป ■ ทาวน์โฮม: 1.5 ล้านบาทขึ้นไป ■ บ้านเดี่ยว: 2.5 ล้านบาทขึ้นไป ■ วิลล่าส่วนตัว: 3 ล้านบาทขึ้นไป	■ ค่าธรรมเนียมแรกเข้า: 200,000 – 850,000 บาท ■ ค่าธรรมเนียมรายเดือน: 1,500 – 2,500 บาท
รูปแบบการเป็นเจ้าของ	■ ผสม - กรรมสิทธิ์และสิทธิการเช่าตลอดชีวิต	■ สิทธิการเช่าตลอดชีวิต
เงื่อนไข	■ บริการด้านสุขภาพและการแพทย์ตลอด 24 ชั่วโมง ■ ศูนย์ฟื้นฟูสุขภาพ	■ สำหรับผู้สูงอายุชาวไทยที่อายุ 55 ปีขึ้นไปเท่านั้น ■ ต้องเป็นผู้ที่พึ่งตัวเองได้

ธุรกิจ Retirement Community – การแบ่งส่วนตลาด

รัฐบาลและ NGO ลงทุนใน Retirement community ที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ขณะที่ธุรกิจเอกชนมีเป้าหมายที่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับสูงและกลุ่มผู้มีรายได้สูง

	 รายได้ปานกลาง ระดับต่ำ	 รายได้ปานกลาง ระดับสูง	 รายได้สูง + ชาวต่างชาติ
อำนาจซื้อของลูกค้า	สูงสุด 2 ล้านบาท	2 – 10 ล้านบาท	10 ล้านบาทขึ้นไป
ที่ตั้ง	- กรุงเทพฯ - พื้นที่รอบกรุงเทพฯ	- กรุงเทพมหานคร - เมืองตากอากาศ เช่น เชียงใหม่	เมืองตากอากาศ เช่น ภูเก็ต หัวหิน ชลบุรี
ผู้ประกอบการ	รัฐบาลและ NGO	กลุ่มโรงพยาบาลเอกชนหรือบริษัทที่เป็นของผู้ที่มีวิชาชีพด้านการแพทย์	นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
แนวโน้มทางธุรกิจ	อุปสงค์มีจำนวนมากและขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่ธุรกิจยังทำกำไรไม่ได้มากเนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุนยาว และในระยะยาวจะมีต้นทุนด้านบริการทางการแพทย์สูง	- เป็นตลาดเฉพาะเจาะจง แต่มีศักยภาพสูงในการขยายตัวต่อไป - กลุ่มโรงพยาบาลเอกชนเริ่มมีความสนใจที่จะลงทุนในธุรกิจนี้	ส่วนใหญ่เป็นที่พักตากอากาศระดับบนที่มีบริการด้านการแพทย์ด้วย

ธุรกิจ Retirement Community – ความเคลื่อนไหวทางธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้เริ่มลงทุนในโครงการ Retirement community ตามเมืองตากอากาศ โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าระดับบนชาวไทยและชาวต่างชาติ



ชื่อโครงการ

กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง ภูเก็ต

Sansara หัวหิน

ชันเพลย์ บางเสร่ ชลบุรี

ผู้ลงทุน

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 4 บริษัท:
เอ็น วาย อี เอสเตท, แอล พี เอ็น ดีเวลลอปเม้นท์,
ชีวาพัย และ ช. การช่าง

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
บิวเดอสมาร์ท

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ชันเพลย์ เอเชีย

ขนาด

คอนโดมิเนียม ขนาด 200 ยูนิต
วิลล่า ขนาด 30 ยูนิต

คอนโดมิเนียม ขนาด 30 ยูนิต
วิลล่า ขนาด 13 ยูนิต

คอนโดมิเนียม ขนาด 70 ยูนิต
วิลล่า ขนาด 50 ยูนิต

กลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าระดับบนชาวไทยและชาวต่างชาติ
ราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป

กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับสูงชาวไทยและ
ชาวต่างชาติ
ราคา 4 – 17 ล้านบาท

ลูกค้าระดับบนชาวไทยและชาวต่างชาติ
คอนโดมิเนียม: 10 – 35 ล้านบาท
วิลล่า: 14 ล้านบาทขึ้นไป

ธุรกิจ Retirement Community – ศักยภาพของตลาด



ธุรกิจ Retirement community เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพสูง เนื่องจากอุปสงค์ในตลาดมีมากกว่า Nursing home แต่ก็มีการแข่งขันสูงจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั่วไปที่เสนอที่อยู่อาศัยซึ่งมีการออกแบบสำหรับผู้สูงอายุ

โอกาสทางธุรกิจของ Retirement community ในประเทศไทย

กลุ่มเป้าหมาย	กลุ่มตลาด	การแข่งขัน	ข้อสังเกต
 กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับต่ำ	≈ 1.5 ล้านคน ผู้สูงอายุชาวไทย	ต่ำ	เป็นสาขาที่ไม่ได้รับความสนใจจากภาคเอกชน เนื่องจากมีอัตรากำไรต่ำ ปัจจุบัน โครงการ Retirement community สำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับต่ำมีจำนวนน้อยมาก
 กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางระดับต่ำ	≈ 851,000 คน ผู้สูงอายุชาวไทย	ปานกลาง โดยมีผู้เล่นที่มีศักยภาพจากกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เสนอที่อยู่อาศัยที่มีการออกแบบสำหรับผู้สูงอายุ	เป็นสาขาที่ได้รับความสนใจจากภาคเอกชน โดยเฉพาะธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนซึ่งเป็นผู้เล่นหลัก คาดว่าการแข่งขันจะสูงขึ้นในอนาคตอันใกล้
 กลุ่มผู้มีรายได้สูง + ชาวต่างชาติ	≈ 11,000 คน ผู้สูงอายุชาวไทยและต่างชาติ		สาขานี้มุ่งเน้นลูกค้าชาวต่างชาติมากกว่าชาวไทย ปัจจัยสำคัญของความสำเร็จอยู่ที่ความสามารถที่จะเข้าถึงลูกค้าระดับบนชาวต่างชาติ

จับตามองความเคลื่อนไหวทางธุรกิจในประเทศไทยและอาเซียน

อัปเดตรายงานเศรษฐกิจไทยและอาเซียน



บริการให้คำแนะนำการลงทุน

ให้คำปรึกษาโดยผู้เชี่ยวชาญทั่วทั้งภูมิภาคอาเซียน



ทีมงานให้คำปรึกษาด้านการลงทุนในไทยผ่านทางความร่วมมือกับธุรกิจต่างชาติ หรือให้คำปรึกษาด้านการลงทุนในภูมิภาคอาเซียน โดยผู้เชี่ยวชาญของธนาคารที่อยู่ในประเทศลาว กัมพูชา เมียนมา เวียดนาม อินโดนีเซีย

จัดกิจกรรมดูงานในอาเซียน ญี่ปุ่น และจีน



ธนาคารกสิกรไทยเป็นพันธมิตรกับธนาคารและองค์กรต่าง ๆ ในภูมิภาคอาเซียน ญี่ปุ่น และจีน เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการไทยสามารถมองหาช่องทางทำธุรกิจผ่านทางการดูงานต่าง ๆ ได้

ติดต่อเราผ่านทาง

www.kasikornbank.com/advisory

ทีมงาน AEC+ Business Advisory

รายงานฉบับนี้จัดทำโดย :

วิไลรัตน์ ชัยวิภาส, Ph.D.

ที่ปรึกษาด้านองค์ความรู้ธุรกิจข้ามประเทศอาเซียน

E-mail : wilairat.ch@kasikornbank.com

เจตติกา ธนทัตตานนท์

ที่ปรึกษาด้านองค์ความรู้ธุรกิจข้ามประเทศอาเซียน

E-mail : jedtika.t@kasikornbank.com



เกี่ยวกับทีม AEC+ Business Advisory

ทีม AEC+ Business Advisory เป็นหน่วยงานที่ธนาคารกสิกรไทยจัดตั้งขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุนไทยที่สนใจลงทุนในอาเซียน หรือสนใจร่วมทุนกับต่างชาติ เช่น จีน ญี่ปุ่น เกาหลี เพื่อลงทุนในประเทศไทย

บริการของทีมงาน

- ให้คำปรึกษาโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญธุรกิจระหว่างประเทศ
- จัดทำรายงานแนะนำการลงทุนในอาเซียนสำหรับนักลงทุนไทย
- จัดกิจกรรมสัมมนาให้ความรู้เชิงลึกในประเด็นที่ทุกคนจับตามอง
- จัดกิจกรรมดูงานเพื่อเผยโอกาสทางธุรกิจในประเทศใหม่ ๆ

โปรดติดตามผลงานของทีมงานผ่านทางเว็บไซต์

www.kasikornbank.com/advisory



KASIKORNTHAI

บริการทุกระดับประทับใจ