

อสังหารุกสังคมสูงวัย

เน้นออกแบบบ้านให้มีห้องชั้นล่างเพิ่ม พร้อมชุมชนวัดกรรมช่วยเสริม

โพสต์ทูเดย์ - อสังหา ชูเทคโนโลยี และผู้ประกอบการศึกษาตลาดปี 2563 มูลค่าพัฒนาโครงการชุมชนเพื่อการเกษียณอายุสะสมแตะ 2.7 หมื่นล้านบาท

นายอิสระ บุญยัง นายกกิตติมศักดิ์สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรรเปิดเผยว่า สัดส่วนประชากรสูงอายุต่อประชากรรวมเข้าใกล้ 20% สะท้อนว่าประเทศไทยกำลังเปลี่ยนผ่านเข้าไปสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ที่นำมาซึ่งความต้องการที่อยู่อาศัยที่เอื้อต่อผู้สูงอายุมากขึ้น ขณะเดียวกันพบว่า 80% มีความต้องการอาศัยอยู่กับครอบครัว

สำหรับภาคอสังหาริมทรัพย์ได้มีการปรับตัว โดยเริ่มเห็นแนวโน้มของที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไปด้วยการออกแบบให้มีห้องข้างล่างเพิ่มขึ้น จากที่ผ่านมาจะพบเฉพาะโครงการระดับบนเท่านั้น แต่นับจากนี้ไปจะเห็นได้ในโครงการระดับกลางและล่าง เพราะราคาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้กับผู้สูงอายุราคาถูกลง

ขณะเดียวกันยังมีการออกแบบพื้นที่ให้สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ประโยชน์พื้นที่รองรับผู้สูงอายุมากขึ้น รวมทั้งการนำเอานวัตกรรมและเทคโนโลยีไอโอทีเข้ามาเสริมฟังก์ชันมากขึ้น

นอกจากนี้ ในส่วนของคอนโดมิเนียมจะมีความชัดเจนในการพัฒนารองรับกลุ่มผู้สูงอายุทั้งในรูปแบบลิสโฮลด์ หรือสิทธิการเช่าที่ถือครองกรรมสิทธิ์ตามช่วงระยะเวลา และแบบฟรีโฮลด์หรือขายขาด เพื่อ

ให้สอดคล้องกับผู้สูงอายุกลุ่มเป้าหมาย เช่น เป็นทางเลือกสำหรับผู้สูงอายุที่อยู่ลำพังและไม่มีบุตรหลานที่จะส่งต่อมรดก เป็นต้น รวมทั้งรูปแบบการพัฒนาโครงการจะเป็นการร่วมกับพาร์ทเนอร์โดยเฉพาะผู้ให้บริการด้านการแพทย์มาร่วมขยายธุรกิจ

ทั้งนี้ จากตัวเลขของศูนย์วิจัยกสิกรไทยที่ระบุว่าการพัฒนาโครงการ Retirement Community หรือชุมชนเพื่อการเกษียณอายุน่าจะขยายตัวจากจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้น โดยมูลค่าการลงทุนรวมในช่วงปี 2561-2563 จะอยู่ที่ราว 6,000 ล้านบาท โดยมีมูลค่าการลงทุนสะสมในประเทศไทยแตะ 2.7 หมื่นล้านบาท ในปี 2563 จากปัจจุบันอยู่ที่ 2.1 หมื่นล้านบาท และมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น

ขณะที่กลุ่มผู้สูงอายุมีตั้งแต่ช่วยเหลือนตัวเองได้ไปจนถึงช่วยเหลือนตัวเองไม่ได้ มีการอยู่กับครอบครัวและอยู่เดียวไม่มีคนดูแล ดังนั้นการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเจาะตลาดกลุ่มผู้สูงอายุต้องศึกษาตลาดให้ดีและควรมีความเชี่ยวชาญเพราะเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม

พร้อมกันนี้ ต้องปรับกลยุทธ์การขายให้สอดคล้องกับความต้องการและข้อจำกัดของผู้สูงอายุแต่ละกลุ่มเพื่อรองรับทั้งลูกค้าคนไทยและต่างชาติ โดยทำเลที่ได้รับสนใจคือย่านชานเมืองและจังหวัดหัวเมืองหลัก เช่น จ.ปทุมธานี เชียงใหม่ นครราชสีมา ภูเก็ต เป็นต้น ■