

关键是服务令人满意而非硬件奢华

# 养老地产着眼长远才能有大发展

“小区入住的几乎都是老年人，因为这里比其他小区更适合老年人居住。”家住北京太阳城的琚老伯说。为了减轻子女负担，2008年琚老伯花60万元购买了北京太阳城国际老年公寓内的一套两居室住房。在这里，琚老伯不用自己做饭，不用担心就医困难。“小区里有食堂，有医院，家家户户都有紧急呼叫按钮与小区内的医院连接，为了方便担架进出，小区内安装的电梯都是大号的。”那么，琚老伯所居住的小区为何会有食堂和医院？这样的小区与普通住宅小区有什么区别呢？

## 房地产商因何投资养老地产

在购买房屋之前琚老伯本打算入住养老院。然而，“条件好些的公立养老院一床难求，跟买车摇号一样遥遥无期，容易入住的养老院设施又太简单，收费也并不便宜。”

北京市民政局福利处提供的数据显示，北京目前运营的养老服务机构为406所，养老床位7.1万张，去年底全市户籍老年人口247.9万计算，平均每百名老人实际拥有的养老机构床位还不到3张。

在现有养老院无法满足养老需求的情况下，琚老伯选择购房居家养老。“一方面不愿意拖累子女，尽量给他们减轻负担，一方面又能让自己的生活有所保障，以后还能将房产再留给子女。”因此，具备医院、食堂、邮局等设施的小区成为琚老伯购房的首选。

与琚老伯一样，65岁的沈女士也在两年前购买了该住宅项目的房屋，原因在于沈女士的儿子在广州工作。“孩子工作繁忙，也舍不得让我住养老院，就为我花钱购买了配套设施比较全的小区，尽管离市区远，但小区有医院和超市，基本能满足我的需求。”沈女士告诉记者。

“既非养老院，又比普通住宅小区适合老年人居住，这一类住宅项目是专为养老需求开发的地产产品，也就是养老地产。”中国房地产学会副会长陈国强告诉中国青年报记者。在他看来，养老地产从地产角度看，是基于养老、养生需求的复合地产形态，是房地产产品细分的结果。

那么，养老地产是何时出现的？又与养老院、敬老院有何区别呢？“养老地产是最近十年出现的，与城市化进程加快和老年人口增长息息相关。”陈国强说，养老地产除了规模上比养老院和敬老院大之外，服务的目标人群和服务质量也不一样。

“过去能够进养老院的主要是社会上一部分没有生活来源，缺少生活依靠的失能老人。还有少部分退休公职人员进了比较好的公立养老机构。而位于社会中间段的、有一定经济能力的老年人群不在其中。养老地产作为社会化养老方式，将面对更多的老年人，根据他们的需求提供相应的服务。”陈国强说。

一些居住在养老地产项目中的业主表示，养老地产也是一种有产权的商品房，只不过与大多数住宅类小区相比，养老地产项目提供专门的老年物业服务，是以养老为



主要功能的商品房。

据了解，近年来投资养老地产的地产开发商已不在少数。业内分析人士认为，投资养老地产是“潜在的市场需求”。首创置业战略投资中心的一份市场分析报告指出，“地产开发商在市场竞争中注意到中国人口老龄化趋势，将老年人作为目标客户，针对老年人的特殊需求，开发建设了适宜老年人居家养老的住宅。”

此外，一些地产开发商还表示，近年来政府对商品房的调控力度逐年加强，也是地产商将目光投向养老地产的原因之一。“地产商在投资养老地产时会享受到政策优惠。地方政府看到发展养老事业和投资养老地产是地方经济发展的补充，会在土地出让和税收方面提供优惠，吸引企业参与投资养老地产。”陈国强说。

## 养老地产盈利模式不尽相同

据记者了解，尽管很多地产

开发商将目光投向了养老地产，但目前建成并交付入住的养老地产项目屈指可数。而养老地产的运作模式与盈利模式，在业内也被比喻为是“摸着石头过河”。

“当前来看，已经投入使用并开始盈利的养老地产项目有北京太阳城和上海亲和源，而这两个项目分别代表了当前养老地产的两种盈利模式，前者是租售结合，后者是只租不售。”陈国强说。

“太阳城的立项名称叫作北京太阳城国际老年公寓，此项目是用70%的土地做老年住宅，30%的土地用来为老年人提供服务的商业设施，比如医院、租住式老年公寓。区别是老年住宅是出售的，商业设施为非卖品，我们持有物业。”北京太阳城集团董事局主席朱凤泊告诉中国青年报记者。朱凤泊所说的持有物业指的是北京太阳城银龄公寓。作为养老地产项目中的物业部分，银龄公寓并不出售，只用来为老年人

提供租住服务。

对于养老地产如何实现盈利的问题，陈国强认为，“在大规模社会化的养老管理上我们缺乏经验。盈利模式走的是租售结合，自己持有养老社区设施，出售住宅类产品回笼资金。如果没有出售的途径，项目的投资就难以维系。必须通过租和售相结合的方式才能使企业资金链运转。”

对此，朱凤泊坦承，“第一桶金是老年住宅开发销售的时候淘到的。”此后，用利润支撑持有型养老物业的建设。养老型物业经营后形成经常性收益。经常性收益当中以养老公寓为主业，带动其他产业链发展，比如太阳城国际老年公寓内的太阳城医院。

从北京市朝阳区政府退休后，徐老伯和老伴一起住在太阳城银龄公寓。他们租住的套间，每月要交纳2000多元房租，由于儿子在外地工作，不能及时照料，还花费3000元聘请了护工，如果算上伙食费和其他一些服务费，徐老伯夫妇每月一共要开销近6000元。此外，“入住时还交纳了40万元的保障金。”

根据全国老龄工作委员会办公室公布的数据，2010年，北京市职工（多为离退休人员）基本养老金2065元。徐老伯夫妇仅凭养老金也无法承受昂贵的租金，“住在这里的都是退休干部和知识分子，我们的保障金也是儿子付的，不然也住不起。”徐老伯说。

对于当前养老公寓收取保障金的问题，陈国强认为，“老年公寓收取保障金，是一种融资的途径，因为配套设施，比如医疗机构也需要投入资金，而且建医疗机构回笼资金的周期长，收取保障金能够解决运营资金的问题。由此看来，要想把养老地产做到令人满意，地产商本身需要具备很强的实力才行。”

而只租不售的上海亲和源养老地产项目，采用的则是会员制的盈利模式。据亲和源研究中心工作人员介绍，上海亲和源的收费主要分两块：年费和卡费。

据记者了解，亲和源有两种会员卡，A卡为“永久卡”，卡费89万元（需一次性缴纳），按户型分，小套、中套、大套的年费分别为2.98万元、3.98万元、6.98万元。A卡可继承，可转让。B卡为“终身卡”（15年），年费2.98万元，卡费按照小套、中套、大套分，分别是45万、55万、88万元。

上海亲和源养老地产项目2008年运营至今，投入的成本还没有完全收回。在一些业内人士看来，会员制收取的昂贵卡费无疑是在变相售房，而这种方式并不利于养老地产今后的发展。

另外，一些地产商在开发住宅项目时也会加入养老住宅的元素进行销售。对于这种做法，业内人士并不看好，“住宅区盖一两栋适合老年人居住的楼房，使得住宅区有养老功能，这种方法不能从根本上解决老年人养老问题。养老地产项目需要有具备相关资质的医疗机构，如果没有医疗机构或医疗机构未获得资质，充其量也只停留在养老地产概念上。”

## 养老地产应突出服务功能

今年7月，面向社会公开征集意见的《老年人权益保障法（修订草案）》（以下简称草案）提出，“政府支持养老服务事业发展”，“各级政府应在财政、税费、土地、融资等方面采取措施，鼓励、扶持社会力量兴办养老服务设施。”

针对养老服务设施建设“用地难”问题，草案规定，“地方各级人民政府和有关部门应当按照老年人口比例及分布情况，将养老服务设施建设纳入城乡规划。”

一些养老地产业内人士认为，草案不仅将保障老年人的合法权益，也将规范并有利于养老服务产业的发展。

“在当前的土地出让阶段，养老地产项目能避开招拍挂流程，采取和地方通过协议出让土地的方式，拿地成本会很低，导致一些地方的房地产开发商以投资养老地产为名进行圈地卖房。”陈国强说。

而有的地产业内人士表示，2013年北京土地招拍挂市场将推出养老综合用地，以推动开发商对养老地产的投入。一些地产界研究者认为，养老地产尽管是商业开发，但其公益性也很强，为保证养老产业“不走样”，政府部门应对参加招拍挂的企业设置一定门槛，招拍挂后的土地价格应避免过高。

为了扶持养老服务业发展，今年9月14日，民政部与国家开发银行签署了《支持社会养老服务体系规划合作协议》。协议中说，“国家开发银行将利用开发性金融优势引导社会资金加大对社会养老服务体系建设的投入。”

“尽管养老产业的优惠政策和市场需求很大，但做好养老地产的关键在于企业的心态。”陈国强说，地产商在地产与养老服务之间应更突出养老服务功能。如果把养老地产仅仅当作地产的一个种类，注重短期回报，就很难获得市场认可。走长线发展的路径，是投资商进入养老地产领域一个最基本的心态。

此外，养老地产所需的人力资源也是制约养老地产发展的瓶颈。据全国老龄工作委员会公布的数据，目前我国60岁以上的老年人口近两亿。而我国护理人员存在极大缺口，按平均每3名老人需要1个护理人员推算，我国大体需要养老护理人员1100万人左右，但全国现有养老护理人员仅30多万人。不仅普通护理人员稀缺，养老产业管理人才也非常短缺，高昂的人力成本降不下来，也将抬高养老公寓的服务价格。

在陈国强看来，最终衡量养老地产项目成熟与否的标准是提供的养老服务是否令人满意。建设部原副部长、中国房地产协会会长宋春华也曾表示，“养老地产关键要搞好市场调查以及规划设计，只有拿出优质的服务才能占领市场，才能得到社会的承认、大众的欢迎，才会有更好的效益。”（摘自《中国青年报》）