

87.6%受访者希望父母住进养老地产

74.4%的人认为医疗护理服务是养老地产生存的关键

2013 年，北京将率先把养老设施用地纳入北京市年度国有建设用地供应计划，业界认为，“养老地产元年”已经到来。实际上，随着社会老龄化程度的加深，养老地产在一些地方已有项目开发，它们将老年人作为目标客户，针对老年人的特殊需求提供专门服务。

近日，中国青年报社会调查中心通过题客调查网和民意中国网，对 14608 人进行的调查显示，87.6% 的人希望父母住进养老地产。74.4% 的人认为，医疗护理服务是未来养老地产能够持续生存的关键所在。受访者来自全国 31 个省（自治区、直辖市），90 后占 12.9%，80 后占 51.8%，70 后占 24.9%。

把养老地产当成普通房地产项目来做是严重误区

河北秦皇岛市市民姚先生，正考虑把辽宁老家的父母接到身边养老。他想给父母买套房，小区规划、设施和管理要满足父母生活习惯，最好有卫生站、家政公司等配套服务。他感觉，专门针对老人的楼盘太少了，而且价格普遍偏高。

调查中，87.6% 的人希望父母住进养老地产，其中 42.3% 的人考虑购买养老地产，21.7% 的人考虑租住。52.1% 的人希望自己将来养老时住进养老地产。

公众理想中的养老地产是什么样的？73.4% 的人首选“医疗护理等配套服务齐全”，其次是“小区绿化风景好”（60.8%），第三是“物业服务注重老年人需求”（56.4%）。接下来依次为：无障碍设施便捷（55.0%），交通便利（51.9%），价格适中（49.0%）等。

据了解，目前我国普遍规划实行“9073”的养老服务模式，即到 2020 年 90% 的老年人在社会化服务协助下通过家庭照顾养老，7% 的老年人通过政府购买社区照顾服务养老，3% 的老年人入住养老服务机构集中养老。绝大多数老人居家养老无疑给养老地产提供了广阔的需求空间。

清华同衡规划设计研究院养老产业研究所所长陈首春认为，老人和子女同住一个小区是最好的居家养老方式，在“一碗汤”的距离下，两代人能互相照应。他提出“养老建筑常规化、常规建筑适老化”的概念，即一个普通商品房小区，配置 10%~20% 的适老化住宅，在不改变土地性质和销售方式的前提下，首先在硬件上满足老年人基本需求，比如，至少有一部担架电梯，楼号、房号等标识系统用颜色区分，让老人容易辨识。其次，适老化住宅要对细节设计和选材严格把关。比如，普通电源插座距地 30 公分，适老化住宅要提高到 60 公分，门的开法和开门到墙垛的宽度，要考虑坐轮椅老人的需求。



“目前一些开发商把养老地产当成普通房地产项目来做，是严重的误区。”北京吉利大学健康产业学院院长乌丹星指出，养老地产核心价值应该体现在服务和运营管理。一些开发商以“养老”的名义拿地、做噱头，不仅和整个养老产业的发展战略相违背，盲目开发也会有很大风险。开发商如果真想做养老地产，首先应该了解养老服务理念，培训相关人员，建立能够支撑硬件机构的服务体系。

74.4% 的人认为医疗护理服务是养老地产生存的关键

山东威海市民张文斌兄弟姐妹 4 个，自从父亲生病住院后，4 个人轮换照顾，但都感觉很累，因为没有专业知识不会伺候，护理人员又不好找。“现在家家只有一个孩子，能指望他们养 4 位老人吗？如果威海有养老地产，即使租我也愿意去，最重要的是医疗护理服务要跟上，要和别的地方有什么区别？”

调查显示，74.4% 的人认为，医疗护理服务是未来养老地产能够持续生存的关键所在。

乌丹星认为，目前养老护理缺乏顶层设

计，这导致了一个社会观念的误区——学医学护理的人一定要进医院。医院的医疗诊治负担很重，对养老护理的积极性不高。很多康复、营养专业的学生毕业后很难进医院，社区也没有提供很好的平台。她指出，有了社区养老服务体系的顶层设计，专业人员才能分流到社区，结合居家养老需求，既能把社区全科医生、上门巡诊、康复营养等服务送进家庭，又能使专业人才发挥所长。

“养老地产是产业支撑，养老服务是核心，医疗保障是竞争力。”湖南康乃馨养老产业投资置业有限公司下属康乃馨老年呵护中心执行院长罗尧清介绍，在他们服务团队中，护理专业毕业的人才占 80% 以上。同时，有一家由中南大学湘雅三医院全面托管的康乃馨医院提供配套医疗保障。在他看来，解决养老护理人员职业上升的问题至关重要。他们的经验是把人员的执业资格挂靠康乃馨医院，制定护理服务的标准、流程，业务或管理能力强的应届毕业生，做到两年左右就能晋升到主管岗位。

乌丹星认为，发展养老地产最重要的是设定门槛，“开发商不是想做养老就可以做的，除了硬件要求之外，还需要对运营管理设定条件，鼓励建立较好社区居家养老服务体系的开发商进入养老地产领域，减少开发商盲目进入的比例。”

“养老地产资金不在于大小，而在于切入点正确与否。”乌丹星说，民间资本应该更多和医院、康复机构进行合作，可以在旧楼改造和兼并重组的基础上建立商业模式。这样的商业模式有可复制性，改造成本比几亿元开发项目的成本低得多，投入 2000 万元就能做成很好的平台。

公众对养老地产的发展有什么建议？调查显示，67.0% 的人希望政府提供土地出让和税收优惠，吸引企业投资养老地产；62.2% 的人建议将养老服务设施建设纳入城乡规划；57.3% 的人期待根据老人的需求设计建设住宅；54.3% 的人希望养老地产提供各种满足老人需求的服务；40.7% 的人建议鼓励民间资本进入养老服务领域。（摘自《中国青年报》）

“幸福花开”启用我市最大地下停车场

本报讯 面积超过 1.8 万平方米！416 个停车位！近期，文昌新巷·幸福花开经过两年的精雕细琢后，惊艳交房，地下停车场也随之启用，面向所有业主发售。18378 平方米的地下面积，不仅使其成为周口最大的地下单体停车场，也是我市到目前为止最大的人防工程。

车位充足，停车不再是难事

“幸福花开”地下停车场的启用，可彻底解决小区停车难问题。随着经济的发展，我市私家车日益增多，它们不断蚕食绿地、健身区域、通道等公共区域，把一个个小区变成了巨大的停车场。车辆过多加上无序泊车，堵车、剐蹭事件时有发生，也令车主徒增烦恼。文昌新巷·幸福花开项目以前瞻性眼光，充分利用地下空间，加大投资投入人防工程建设，倾力打造出周口最大的人防工程，使其集战备效益、经济效益、社会效益、环境效益于一体。此项目不仅是对国防建设和防灾救灾的自觉支持，也大大提高了城市空间资源利用效率和综合承载能力，有效缓解“出行难”、“停车难”等民生问题。从人性化设计出发，“幸福花开”地下停车场还特别提供了 11 个残疾人专用车位。

人车分流，人与车各行其道

“幸福花开”地下停车场启用后，小区地上公共区域一律不得停放机动车辆，“人车争地”现象将不复存在，对此业主普遍表示满意。最近刚拿到钥匙的业主梁先生高兴地说：“我以前住的小区绿化还算不错，但泊车过多，不仅有碍观瞻，出行也极不方便。现在有了地下停车场，小区内触目就是一片清爽，开发企业确实想得周到。”

另外，据现场工作人员透露，地下停车位蓄势待发，有需求客户可以到营销中心现场咨询！（蔡进有）

汇鑫·九号院破土动工

着力打造周口东新区样板工程

□记者 谢永静

本报讯 1 月 9 日，位于东新区周口师范学院对面的汇鑫·九号院工地上彩球高悬、机声隆隆，一片热火朝天的景象，周口改善型购房者期待已久的“汇鑫·九号院”项目破土动工了。

据了解，汇鑫·九号院项目，占地 120 亩，建筑面积 20 万平方米，是周口东新区建设的重点项目，是韩氏集团投资、周口汇鑫置业开发建设的面向周口改善型客户的一个大型高品质楼盘。

据汇鑫置业项目负责人张天顺先生介绍：该项目运筹和准备时间将近两年，两年来，为了给周口父老乡亲奉献一个“建

筑精美、环境优美、户型舒适、服务上乘”的高尚社区，该公司团队主要成员利用了一年多的时间到深圳、广州、北京、上海、成都、重庆参观学习，向全国知名的大型开发商请教，把一线城市的开发理念和和创新产品融入本项目。

张天顺先生还说：“只有一流的合作团队才能打造一流品质的楼盘。”因此，汇鑫·九号院的团队合作团队全是省内、国内知名企业。规划设计由国内著名的建筑设计大师徐辉担纲主持，建筑设计由国内一级建造师马磊担纲主持，景观设计由深圳著名景观设计事务所承担，并特聘北京著名设计大师孙笑光作为项目的规划设计总顾问。