

记者了解到,丹麦最大私人养老公寓运营商 DDH 集团早在 2012 年就开始进军中国的养老业。与中国近年来四处拔地而起的“养老地产”项目形成鲜明反差的是,这个以输出“养老服务管理”见长的专业机构,两年来,只在重庆、上海等地找到很少的一两家合作伙伴。

其中的重要原因,丹麦人不清楚,但很多中国的合作伙伴却心知肚明。“很多开发商以养老的名义拿下土地,卖了房子,开发商就撤了,也没有引入专业的养老服务机构,挣完钱就走了。”上海栖城建筑设计规划公司副总兼养老事业部负责人蒋亚利接触过很多想做“养老地产”的开发商,她判断开发商真实目的就一个标准:是否提供后续养老服务。

为了快速回笼资金、实现盈利,养老项目的投资人们可谓“花样百出”。除会员卡制、保证金制、直接租住制外,还有“打擦边球”的“卖房制”。与表面热闹的养老投资相比,真正能提供专业养老服务的机构却并不算多。

入住率超过 70%才能盈利

# 养老地产为何屡遭质疑

养老地产会员卡价格几近翻番?

上海的亲和源项目,是全国较早打出“养老”旗号的地产项目。它的特色是,不卖房子,卖会员卡。

会员卡分为 A 卡和 B 卡两类。2007 年刚推出时,A 卡须一次性缴费 50 万元,允许继承或转让,入住小区后每年须根据房型大小缴纳两万元至 7 万元不等的年费;另一种是只限个人终身使用的 B 卡,一次性缴费额低于 A 卡,每年年费仅两万元,实际入住年限如不满 15 年,余款可折算后部分退费。

亲和源老年生活形态研究中心主任华山告诉记者,现如今,A 卡已能在市面上卖到 118 万元,且亲和源社区已“住满”,500 多户,1200 名老人。

但一名刚刚去亲和源考察的投资人却告诉记者,亲和源的情况远没有其自称的那么“乐观”。据他了解,亲和源经营 7 年,如今的人住率也就 60%左右。

有关入住率的问题,记者从另一名与亲和源走得较近的合伙人那里也得到了证实,“可能 70%左右。但根据国外经验,养老社区运作 8 年到 10 年,能有 70%以上入住率的话,每年就能有 10%以上的较稳定收益。”

这名合伙人认为,50 万元涨到 118 万元最大的可能性是开发商自我抬价的结果,“他 7 年前卖 50 万元的会员卡,今年可能要价到 118 万元,因为他还没有住满,开发商还可以直接卖。但如果他的会员直接把卡拿到市面上出售,就不一定能以这个价格售出了,因为它暂时还没有稀缺性。”

这名合伙人介绍,决定一个养老社区是否值得投资、是否能获得长期稳定回报的最关键因素就是“入住率”。而现实是,很多养老社区的人住率距离能实现盈利的 70%还很远。

保利、万科、绿地等大型房企也在养老项目上遭遇尴尬。2013 年 10 月,在开业仅一年多后,保利和熹会悄然改变了此前针对“活力型”老人的运营模式,转而把服务对象改变为刚需更为旺盛的“失智失能”老人。

值得一提的是,其此前主要针对活力型老人的项目设计入住率还不到 20%。

卖房子还是卖服务

提起“养老地产”,只要对此稍有了解的人,无一例外都会想起北京顺义区的东方太阳城。与现在大多数会员制、租住制的养老社区不同,太阳城的特色是“卖房子”。

北京太阳城集团董事局主席朱凤泊告诉记者,正是因为“卖房子”,太阳城才能在养老行业方兴未艾的当下收获令业内羡慕的 100%入住率。

“中国老人最喜欢的养老方式是,既能给自己养老,又能留一套房子给子女。”朱凤泊介绍,太阳城项目中的 70%作为住宅出售,30%为开发商自持,以养老公寓的形式租给老年人居住,并由太阳城自有物业提供养老服务。

据称,太阳

城养老公寓项目已经入住 700 多人,最近连续 3 年实现盈利,并向相关部门缴纳所得税。

但在上海栖城规划设计公司的蒋亚利看来,太阳城多少有些“打擦边球”的意思。“存在以养老的名义拿地,然后卖公寓、卖别墅挣钱的嫌疑。”蒋亚利说,有的开发商以养老的名义卖完房子就撤出楼盘,最多在小区里搞一个养老大学、养老俱乐部就完事儿,这并不是真正意义上的养老社区,“北京、上海的养老地产口子特别难开,其他中小城市就有很多了,90%以上都是普通开发商自称在搞养老地产项目。”

对此,朱凤泊解释,北京太阳城项目在拿地时是以高价购买的“别墅用地”,不存在以养老的名义圈地的行为。“我是拿住宅用地在做养老项目,只是单纯看好未来养老市场这一块,练练手而已。”朱凤泊说。

他透露,因为投资人咨询众多,下一步,太阳城养老公寓板块也将被拿出来与一名投资者合作。根据投资人的建议,公寓或将在按月租住之外,另外收取一定数额的“保证金”。

“我们不是会员费而是保证金,‘保证金’是肯定会退给客户的,‘会员费’从法律上讲,是可以不退的。”根据朱凤泊对市场的判断,“保证金”制度比“会员费”制度更能招揽顾客,“这样客户保证能退到钱,我们也能用这些流动资金做些中短期投资以补贴养老公寓的运营开销。”

“拿地”是关键

上海亲和源老年生活形态研究中心主任华山近期注意到,过去民政部门还给养老社区按养老床位给补贴,现在已经不提这个了。

取而代之的是“社会化养老”。华山认为,政府的意思是,对于 680 万名“三无”老人由政府兜底,而全国两亿老

人中剩下的部分,则由市场来解决他们的养老问题。

李克强总理在去年 8 月的国务院常务会议中也将社会力量列为发展养老服务业的“主角”。

一个有趣的现象是,与中央高层鼓励社会力量参与养老不同的是,地方政府对于社会力量参与养老,尤其是“养老地产”这一块却都“不愿多谈”。记者尝试联系上海、苏州两地的政府相关部门负责人,听说要谈“养老地产”,对方都委婉地拒绝接受采访。苏州一家正在开发养老地产的国企,也对此话题讳莫如深。

关键问题就在“土地”上。记者了解到,根据《划拨用地目录》,老年人社会福利设施用地属于“非营利性社会福利设施用地”,可以以划拨方式取得。

一名业内人士告诉记者,这块土地,无论政府是否“划拨”给申请人,都不太好谈,“不划拨,他说你的城市规划里压根儿就没有规划养老用地;划拨了,他开发一阵子后,改成卖房了,政府又该被问责了。”

记者查询上海市规划和国土资源管理局网站发现,上海自 2012 年至今,仅闵行、长宁两区挂出过专用于养老的地块,闵行地块约 6 公顷、长宁地块约 0.3 公顷。

亲和源的投资方之一、温州商人周星增曾在接受媒体采访时转述区里一名官员的话称,“不是我不给面子,我任期 3 年,需要拿出政绩;土地批给房地产商,马上就有一大笔收入;批成工业用地,马上就有税收;批成养老院,什么现成好处都看不到。”

一边是经济发达地区的政府官员不愿批养老地块,另一边,经济欠发达地区的政府官员“乱批”养老地产项目在社会上造成坏影响。

全国政协委员、民建中央常委钱学明对开发商借养老名义低价获得划拨用地的行为就曾表示过不满。他认为,这种现象

造成的一个结果是,政府不敢再把土地批给私人房企,为图“放心”只敢把地批给国企做养老,“这样又不是充分的市场竞争模式了。”

社区养老或成未来政府和市场的折衷选择

钱学明在对多地养老行业调研后发现,政府或许可以从另一个角度鼓励发展养老行业。

“做专门的养老社区不现实,可以考虑在成熟社区里划定一块养老用地。”钱学明建议,未来在土地拍卖过程中,政府可以规定其中的一部分地皮专用于养老,开发商可以自主运营这块土地,也可以通过招标形式引入专业的养老服务机构,“如果觉得这个市场好,开发商完全可以自己做,觉得不好,你就把地租给专业的养老服务机构,让别人来做。”

钱学明说,从目前投资界对养老产业的热衷度来看,社区养老未来的发展潜力巨大。

保利和熹会就是开发商主动划地做养老的一个典型案例。“和熹会”老龄公寓由保利西山林语小区内的酒店改造而成,专为失能老人提供有偿服务。

保利地产相关负责人透露,“和熹会”将作为保利在养老地产方面的专业品牌,未来将向全国推广。而类似“和熹会”的养老机构未来 10 年可能会建 50 个,保利布局的每个城市可能都会建一个甚至两个。

而在老年人持有公寓方面,公司建设的项目中将留出部分面积作为老年性持有公寓,将来每个城市有五六个项目会持有老年性公寓。保利地产集团董事长宋广菊说,对已建成的社区将投入 5 亿元至 10 亿元,进行适老化改造。

“目前来看,就算你政府不给划拨优惠的养老用地,开发商们也会瞄准其中的盈利点,主动建设养老设施。”钱学明认为,已有社区适老化改造和新建社区强制腾出养老地块将是未来社会化养老的大方向。

除保利外,与万科合作密切的建筑设计师蒋亚利向记者透露,万科方面也在着力从“养老”角度提升其物业服务能力,“万科现在的口号就是做物业服务,代收快递、帮叫出租这种表面化的服务已经没有竞争力了,未来,养老服务将是他们发展的一个重点。”

但一名长期关注养老行业的上海投资人告诉记者,无论是保利还是万科,其参与“养老”的目的其实都是“卖房”。

“投资界最关注的倒不是养老社区的盈利模式,这些花样其实都是噱头,我们看中的是土地价值。”这名投资人分析,一家能以养老划拨用地价格拿地开发的养老社区,一定比一家以市场价格拿地的养老社区更受投资人青睐,“谁会那么傻,市场价格拿的地,把它当作养老社区来运作?纯粹是噱头。”

这名投资人说,“卖房”所得的利润以及资金回收的效率要远高于“卖养老服务”,“拿养老的地卖房,据我所知,是可以操作的。就看谁有本事操作了。”

(摘自《中国青年报》)

