



让夕阳红事业 要朝阳产业 ⑧

老有所居 居在哪儿好

本报记者 苏琳



我国是全球最大的房地产业市场,也将成为全球最大的老龄房地产业市场。但从整体上看,我国老龄房地产业还刚刚起步,面临有效刚需不均、盈利模式不清晰、产业链尚未形成等问题。

2010年,万科宣布在北京房山窦店试点老龄房地产项目“万科幸福汇”,采用租、赁两种模式,为万科进入老龄房地产业铺路。与万科不同的是,绿城采取“先养老,后地产”的做法,成立绿城颐乐教育投资公司,首创了我国学院式养老模式。

而早在2008年,保利地产就涉足老龄房地产业。如今在北京、上海、广州、成都、三亚、阳江等6个城市规划建设了7个老龄房地产项目。

据不完全统计,目前全国有80家房地产商进入养老地产领域,涉及养老地产项目逾百个。不仅仅是房地产开发企业如此,在人

从世界范围来看,随着老龄社会的到来,老龄房地产业逐步成为全球房地产业的新生板块。我国是全球最大的房地产业市场,或将成为全球最大的老龄房地产业市场,这已经成为广泛共识。“事实上,我国老龄房地产业已经具备加速发展的基本条件,其中重要的一条就是需求日益凸显。”中国老龄科学研究中心老龄社会与文化研究所所长、副研究员李晶对《经济日报》记者说。

“虽然市场上已有一些老龄房地产业的雏形,但真正成熟的盈利模式还在探讨和摸索中。”中国老龄科学研究中心老龄经济与产业研究所助理研究员董彭滔告诉《经济日报》记者,整体上,我国老龄房

我国已经进入老龄社会,人口基数大,未来将成为全球老龄产业市场潜力最大的国家。据预测,2014年至2050年间,我国老年人口的消费潜力将从4万亿元左右增长到106万亿元左右,占GDP的比例将从8%左右增长到33%左右。

我国老年人口基数大、增速快,为老龄房地产业发展提供了前提条件。自1999年进入老龄化社会以来,人口老龄化程度日益加剧,且持续快速增长:2013年,60岁以上的老年人口突破2亿;2053年,将达到峰值4.87亿左右,届时每3个人中就有1个老年人,庞大的老年人群将带来巨大的消费潜力。经济持续快速发展,使得居民尤其是

口老龄化日益严峻,各级政府陆续出台一系列旨在鼓励和引导社会资本加快进入老龄产业的背景下,受老年消费市场巨大潜力的吸引,各路资本也蜂拥而至。以保险公司、央企为代表的“金主”们谋划布局、抢占市场,力求在前景广阔的老龄房地产业这一新兴业务上取得突破。不差钱、业务广的央企动作迅速。早

在2013年4月,中石化就与四川郫县签订协议,投资80亿元,规划养老床位超过1万张,探索养老产业园区开发模式。2013年5月,中国水电也宣布,将以合作方式在重庆璧山投资80亿元,打造养老地产项目。保险企业资金实力雄厚,追求长期稳定的收益,而老龄房地产开发资金需求量大,投资回报周期长、投资收益稳定的特点恰好吻合这些要求。《中国老龄产业发展报告(2014)》显示,目前有泰康人寿、中国人寿、中国平安、新华保险、合众人寿、中国太平、中国人保7家保险企业进军老龄房地产业,投资约1000亿元。与此同时,受中国老年消费市场巨大潜力的吸引,一些国际知名的养老服务集团、房地产投资基金等投资主体也开始进入。如美国爱玛克、法国索迪斯、香港美格菲等就作为服务承包方,承担了我国老龄房地产业的先行者上海亲和源的家政服务、物业管理、老龄配餐、老年康复健身、老年医院运作等服务和业务。

特别是20世纪50年代之后出生的老年人,他们乐于花钱享受经济社会发展的成果,追求高质量的晚年生活。”中国老龄科学研究中心副主任党俊武表示,随着现在的中年人进入老年期,他们将把现在的消费观念带入老年生活,消费意愿将比现在的老年人显著提高。此外,由于生育率的不断下降,家庭日益小型化,子女面临巨大的养老压力,

看好市场,投资主体涌入

董彭滔认为,刚性需求不均,一方面制约了产业的发展,另一方面预示着未来产业发展拥有巨大的空间,关键在于调动大量的消费需求,变潜在需求为现实需求,进而逐步转变为刚性需求。老龄房地产业作为一个新型业态,具有很大的产业链,包括资本运作、人才培养、硬件建设、管理运营等诸多方面,哪方面都不可或缺。而我国刚刚起步的老龄

发展趋势,供给持续走旺

特别是20世纪50年代之后出生的老年人,他们乐于花钱享受经济社会发展的成果,追求高质量的晚年生活。”中国老龄科学研究中心副主任党俊武表示,随着现在的中年人进入老年期,他们将把现在的消费观念带入老年生活,消费意愿将比现在的老年人显著提高。此外,由于生育率的不断下降,家庭日益小型化,子女面临巨大的养老压力,

大、投资回报周期长、投资收益稳定的特点恰好吻合这些要求。《中国老龄产业发展报告(2014)》显示,目前有泰康人寿、中国人寿、中国平安、新华保险、合众人寿、中国太平、中国人保7家保险企业进军老龄房地产业,投资约1000亿元。与此同时,受中国老年消费市场巨大潜力的吸引,一些国际知名的养老服务集团、房地产投资基金等投资主体也开始进入。如美国爱玛克、法国索迪斯、香港美格菲等就作为服务承包方,承担了我国老龄房地产业的先行者上海亲和源的家政服务、物业管理、老龄配餐、老年康复健身、老年医院运作等服务和业务。

房地产业还没有基本的标准与体系,缺少专业的管理组织、专业的人才培养和培训体系,远没有形成完整的产业链,呈现断裂状态。在这种情况下,投资者或者将投资、开发、运营、服务等所有业务“一肩挑”;或者自身只做硬件,将管理和服务等软件交给国际专业组织。前一种做法勇气可嘉,实则无奈,做自己不擅长的管理和运营,带来的结果一是专业化不够,二是成本高,三是效率低。”李晶认为,由此导致低水平的管理服务下相对较高的收费,进而导致适老性住房产品和服务销售困难,影响企业的可持续发展,更重要的是不能满足老年人的需求。

养老的刚性需求增加。老龄房地产项目同时具备设计完善的适老化硬件设施和良好的服务,将会受到青睐。“未来老龄房地产业的需求潜力是巨大的,将给众多资本提供新的投资渠道。”为促进中国老龄房地产业的快速发展,党俊武建议,变潜在需求为现实需求,需要加强运营管理和运营提供;需要加快制定实施发展规划,做到有序发展;需要加快出台扶持配套政策,优化发展环境;需要着力培育产业链条,形成合理分工;需要构建多元投融资平台,解决供需双方资金难题;以及在通用型人居环境建设、人才培育、市场监管等方面作出切实努力。

高质量的延伸和附加服务,以满足老年人多层次、多元化的服务需求。记者:您认为,应如何培育老龄房地产业链条,实现产业上、中、下游的有效衔接?郑功成:培育发展老龄房地产相关产业链,政府应发挥积极作用。政府应加大购买社会组织老龄服务的力度,充分发挥社会组织在承接政府职能转移和行业自律、监督评估、沟通协调等方面的作用,积极培育发展一批知名品牌老龄服务社会组织;出台更多操作性强的优惠政策,营造良好环境,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用,逐步使社会力量成为发展老龄房地产业的主体;整合、利用高等院校、中等职业学校和职业培训机构等资源,加快老龄服务专业人才培养;统筹规划培育发展产业基地,增强老龄地产相关产品的研发、设计、生产、展示等功能;定期举办博览会,搭建供需对接平台,培育市场快速发展。

声音

服务要配得上房子

韩秉志

中国老龄科学研究中心日前发布的《中国老龄产业发展报告(2014)》指出,中国是全球最大的房地产业市场,也将成为全球最大的老龄房地产业市场。

面对银发商机,房地产公司、保险公司、物业服务公司等纷纷介入养老地产这一领域。一时间,“占地超千亩,入驻千余户,精装无障碍住宅,康复院、超市、餐饮、健身等一应俱全,风景优美、交通便利、空气宜人……”诱人的广告语描绘着幸福的老年时光。然而,尽管养老地产发展前景被普遍看好,但真正意义上的养老地产项目屈指可数。只见“房产”,却不见“养老”的配套资源,这让一些具有养老需求的中老年人对“旅居养老房产”仍持观望态度。

养老地产这一庞大的市场需求未能转换成实际消费行为,究其原因在于市场的信心不足。从整体看,养老地产属于新兴地产市场,市场还不稳定,并且投资额高、回收周期长,一般年投资回报不过10%,且对后期物业管理要求相对较高。

另一方面,目前我国养老地产投资主体多,可谓鱼龙混杂。大多数企业还处于摸索阶段,并未找到一个行之有效又可持续发展的商业模式。不少旅居地产徒以养老的招牌来赚吆喝,但有名无实,无法满足老年消费者的实际需求。

与其他地产相比,养老地产称得上是房地产业金字塔的顶尖,更要注重服务和运营品质。因此,高质量的客户体验才是养老地产盈利的基础。例如,拿地的时候不能只看地段、地价,还要考虑是否适合老人居住,有没有便捷舒适的配套设施,如老人的日常医疗、餐饮等生活细节。这就需要房地产商扭转“重销售轻服务”的思路,树立服务思维,全面对老人的医、护、养、食、管、休、学、乐等等建立起系统的资源整合。产品设计应在细分上下功夫,从传统的统一推广逐步向私人定制转变。

从长远看,养老地产需要一批龙头和品牌养老企业,开发一批老年人买账的产品,最终实现市场投资主体多元化、服务形式多样化、服务对象社会化、服务队伍专业化。只有在消费理念、支付能力、社会保障和服务品质等方面真正打动消费者,养老地产市场才能迎来真正的春天。

观察

海南养老地产

冬日并不温暖

本报记者 何伟

最近来自河北的退休干部陈克文在海南省澄迈县四季春城温泉谷买了套一室公寓。“连续6年了,我每年都来租住5个月,现在选择买房子,准备长期住在这里养老了。”陈克文说。

决定把养老地点定在何处可让陈克文费了不少神。“原先想定在海口,毕竟是省会城市。”陈克文说,后来在海口生活了一段时间,发现并不适应,房价高、车辆拥堵、环境污染、生活成本高,而澄迈县生态环境特别好,房价合理,距离海口近。

让陈克文下决心把养老地点定在澄迈县的是当地的医疗养生等基础设施相当完善。在澄迈县老城开发区,熙康健康管理中心正准备开业,在这里可以享受到世界上最先进的医疗服务。“比如说鹰眼技术,几分钟内就能检测到人体各项生理指标、各个器官活动情况。”熙康健康管理中心营销总监告诉记者,除了提供医疗服务,在这里还可以提供湖中住宿、运动管理、会议等各种高端服务。

如今,外地退休老人在澄迈买房成为一种时尚。据海南省住宅与房地产信息网网上签约系统显示,澄迈县11月12日签约销售商品房97套,排名第二的海口市仅为72套。

“今年上半年,全国房地产投资呈下降趋势,但澄迈县仍同比增长38.6%,这与澄迈县世界长寿之乡这块金字招牌是密不可分的。”海南澄迈县委书记杨思涛告诉记者,澄迈从来没有刻意发展房地产,但澄迈县是世界长寿之乡、世界富硒福地、中国绿色名县,慕名而来的房地产商、养老族、候鸟族特别多。

记者在采访中发现,环境、生活成本以及医疗条件是养老族选择定居的三大条件。为了分享养老地产的蛋糕,海南许多房地产企业开始打出“养老牌”。行走在海南的街道上,经常会碰到手举广告牌的推销员,“一房一厅,拎包入住,适合养老!”“路上的推销员不一定靠谱,还是要去大医院周边瞧瞧。”准备买房的东北老人王尔成和老伴商量着。王尔成告诉记者,现在打着养老牌子卖房的特别多,也说明房子并不好卖。

海口市海甸岛一家房产中介销售员王思敏告诉记者,年底养老房比较吃香,但老人的要求也特别高,一些远离市区,医疗、交通都不方便的项目也打着养老的牌子促销,明显是不现实的。王思敏已经做了7年房产销售,她认为,养老地产的发展仍然困难,主要原因是城市基础设施建设还不完善,“并不是老年人挑剔,而是确实缺少老年人需要的医疗、公园等基本条件,海南养老地产发展还需要些时间”。

本版编辑 余颖

“房子+老年人”不等于老龄房产

——访中国人民大学教授郑功成

本报记者 苏琳

记者:老龄房地产正在成为颇受关注的新产业,它不是“房子+老年人”,也不是房地产简单地向老年群体延伸。它的意义究竟在哪里?

郑功成:所谓老龄房地产,是指与“老年人”及“全体公民老年期”相关联的房地产,它强调适合老年人居住的房屋的物质形态和物理特征,同时也注重对于该类房地产的所有、使用、抵押、典当、租赁等各种权利,是老年人实现有质量的老有所养目标的一个重要方面。

记者:那么,老龄房地产抑或老龄房地产业应该具有哪些属性?

郑功成:老龄房地产大体可分为养老社区、社区养老服务机构、养老机构、老年医疗卫生服务机构、异地养老房地产项目、城市老年公寓、现有住房的适老化改造、二手老龄房地产、农村老龄房地产等类别。我认为,老龄房地产至少应包括四个方面的属性,即:一是复合地产属性,包括

住宅、普通商业地产和医疗保健等;二是人文属性,创造温馨的宜居环境,让老人感受到家的氛围;三是服务属性,满足老年人核心需求和增值的需求;四是金融属性,比如证券、基金、保险、储蓄性的产品,会在这个链条中得到发挥和承载,还包括客户理财、老年理财等内容。

记者:老龄房地产业是资金密集型产业,其建设、销售、经营、租赁等都需要大量资金。如何做“不差钱”?

郑功成:调查显示:我国老年人口中75%左右拥有住房,但相当多的住房是按年轻型社会的需求建造的,缺乏适老化设计,不适合老年人生活居住,同时又面临改造成本过高、不具备改造条件等一系列难题。因此,很多老年人成为“住房富人,货币穷人”。而通过开发适宜的金融工具,进行“以房养老”、租赁、互换,可以更好地发挥房地产的养老功能。需要构建多元投融资平台。由政府主

导,建立由政府、企业、金融机构、保险机构、中介组织、个人等市场主体共同组成的市场多元融资平台,以独资、合资、入股、联营等途径融资,构建政策性与商业性融资相结合、直接融资与间接融资相互补充的多元化融资体系,吸收社会资金及个人闲散资金投入老龄房地产业,从而扩大市场供给规模。

记者:未来,哪些项目更适合我国老龄房地产业的发展?

郑功成:老龄房地产项目是一个多功能的集合体,房屋仅仅是实现这些功能的载体,其背后实际上反映的是一种生活方式和生活理念。随着经济的发展、社会的变迁、观念的改变,人们对于生活品质的要求越来越高。这些要求表现在老龄房地产项目上,就是要实现功能的多样化、复合化。这意味着,老龄房地产项目不但要有基本的养老、医疗方面的良好配套和服务,而且要兼具护理、养生、文化、休闲等多元