

对话远洋健康总经理苏小虎：

医院做切口 探索各业务板块协作空间

随着政策鼓励民营资本进入医疗行业,包括万达、恒大、万科、泰禾等在内,越来越多房企正在不断加大对医疗的投资。与一些房企一开始进入医疗行业就选择与国际知名医疗机构签约合作、打造国际综合性高端医院相比,远洋进入医疗则选择了从社区医疗入手。但需要注意的是,远洋海医汇与直接投资大型医院相比,显然在短期内不会形成产业规模给企业带来可观收益,只有门店达到一定规模时才可能显现出影响力,但未来开店数量、节奏与收益的平衡都值得企业去衡量。此外,服务品质、就医习惯、医疗保险以及官方认证等领域都将长期考验民营医疗的发展。

部分房企布局大健康动作

| 时间 | 房企 | 投资项目 |
|---------|----|------------------------------|
| 2016年3月 | 恒大 | 联合韩国原辰医疗美容集团在博鳌投资整形、美容医美保健医院 |
| 2016年5月 | 泰禾 | 联合美国医疗联盟国际部(PHI)打造通州国际医院 |
| 2016年4月 | 万达 | 投资700亿元引入2家国际医院、8家国际专科医院进入成都 |
| 2016年1月 | 万科 | 投资1亿元建设广州蕙心康复医院 |



侧重 做好业态协同

政策的逐渐放开让开发商开始关注医疗行业这片蓝海。据显示,目前至少超过13家房企开始选择进入医疗行业投资。其中不乏万科、恒大、绿地、泰禾等行业领先企业。在接受北京商报记者采访时,多家开发企业人士均表示,地产企业布局医疗行业有先天优势,在项目开发、资金实力、社会资源甚至是与政府沟通方面都有先天优势。而对于开发商而言,选择涉足健康产业,目的各有不同。

值得一提的是,远洋集团在健康产业的布局速度较快。2016年,远洋集团与瀚思维康健康科技联合成立的医疗健康领域投资管理与经营平台远洋健康医疗投资管理有限公司,创立线下基础医疗诊所品牌——海医汇。随后,海医汇首家医疗机构在北京望京落地。去年11月,海医汇旗舰店海医汇国贸CBD医疗中心也正式揭幕。远洋健康总经理苏小虎介绍,该集团布局健康产业的目的在于与其他业务产生协同效应,从而实现未来新的利润增长点。通过前期调研及后续运营,远洋海医汇注意到,医疗行业主要服务的客户是有医疗需求的大众,以“一老一小”居多,但买单方则是社会中坚层,而这批客户与远洋集团地产、商业、写字楼、金融等模块的目标客户是重合的,有很多协作空间。”海医汇相关负责人向北京商报记

者表示,未来将加强与集团各板块业务部门的合作,让医疗服务成为对客服务链条上的重要一环。

门槛 借力高端医疗机构

实际上,对于地产开发企业而言,医疗行业专业性门槛是企业首先要面临的困扰之一。为此,多数房企选择与知名高端医疗机构合作形式投入医疗行业。例如,2016年5月,泰禾投资与美国医疗联盟国际部(PHI)签署战略合作协议,双方将合作在北京通州打造国际综合性医院;2016年4月,万达宣布将在成都投资700亿元引入2家国际顶级综合医院、8家国际一流专科医院,以及30家医疗相关企业。此前,万达已宣布总投资150亿元,在上海、成都、青岛建设3家综合性国际医院。

对此,远洋方面认为,这也是作为外行的开发商如何解决专业性,从而树立品牌的手段之一。实际上,远洋海医汇某种程度上也是借助了三甲医院的优质医疗资源,首先将优质医疗服务及自身基础医疗服务实现了双向连接,设立了“三甲医院离岸门诊部”,在服务标准上,海医汇服务体系已对接国际标准。北京商报记者了解到,目前公司正在与美国JCI、挪威DNV高端医疗服务机构合作的资格认证机构合作。

苏小虎进而介绍,从盈利模式来看,海医汇已推出望京博雅诊所项目和建外第二社区服务中心项目,

前者是营利性医疗机构,以健康体检和营利性诊所为盈利点;后者是非营利性社区卫生服务中心,充分利用CBD地理优势重点服务高端白领及外籍人士等该地区重点人群,以社保支持和特色专科专家为盈利点。截至当前,海医汇的所有项目均已完成各项资质验收。

此外在外界普遍关注的价格上,海医汇方面表示,公司在提供适度品质医疗的同时,也制定了比较具有市场竞争力的定价策略,综合各项医疗服务的定价大约是和睦家等高端医疗机构的1/4。

难点 支付体系仍需打通

业内人士分析,目前来看,海医汇发展顺利,但也面临不少问题和挑战。例如,当前社会上对民营医疗安全与信任普遍还存有疑虑。目前来看,人们更愿意去三甲医院看病,改变这种就医习惯很难”,海医汇相关负责人介绍,希望与客户长期互动,比如提供入户医生服务,长期跟踪式健康管理,建立长期互信,逐渐扭转客户的就医习惯。

同时,民营医疗机构能否得到官方机构认证也是关键一环。2017年9月6日,该公司的建外中心也收到了2017年9月4日印发的来自朝阳区卫生和计划生育委员会关于“同意将建外第二社区卫生服务中心纳入朝阳区中部医联体的批复”。此批复意味着远洋健康正式加入朝阳区中部医联体的工作取得了重要进展。

“医疗服务最重要的就是客户来源,更加灵活的支付方式才能给民营社区医疗带来更多客户”,一位医疗机构人士表示,作为社区卫生服务中心如何打通医保和商业保险,给客户提供更多的支付选择也是民营医疗机构未来能否快速发展需要面临的问题。毕竟类似海医汇这样的基础医疗机构不可能只做几家规模,未来能否打通与商业保险之间的联通,从而构建自己的医疗体系,这其中包含三级医院、专科医院及基础医疗入口。

另外,不能忽视的是,远洋海医汇与直接投资大型医院相比,在短期内尚无法形成产业规模,从而给远洋带来可观收益。同时,门店数量过少依旧影响企业品牌树立和口碑的形成。按照远洋规划,未来五年,北京会有80家规模不等的海医汇品牌基础医疗诊所开业。但业内指出,开店数量、节奏与收益的平衡都值得企业多方衡量。业内人士指出,房企投资开设门诊或医院门槛很高,医疗机构或医院等项目前期投入大,需要雄厚的资金实力,同时行业专业性也比较强,投资回报周期长,初期收益不稳定,缺乏医院管理经验等诸多问题。

北京商报记者 董家声

加速并购 光耀东方四环内已收百万平方米商业

北京商报讯(记者 朱盈洁)记者近日从光耀东方获悉,该公司进入北京短短数年时间里,已通过投资并购陆续拿下多个占据绝版地段的商业项目,规模已近百万平方米。

据了解,光耀东方北京所有项目均位于四环内,规模最大的是中关村时代广场,面积达30万平方米,2013年,光耀东方以22亿元从北京科技园置业手中购得,该项目位于中关村核心区,位置

优越,商业潜力巨大。规模其次的是光耀东方广场,总建筑面积超过20万平方米,为集公寓、商业、商务楼于一体的大型综合体项目,该项目被光耀东方收购更早,其位于二环内长安街世纪坛南,地理位置更是得天独厚。除此之外,光耀东方在北京通过收购拿下的项目还有规模近10万平方米的光耀东方中心,以及1.7万平方米的美博汇项目和其他持有股权的商业资产。

根据光耀东方官网介绍,光耀东方集团是全国化布局、专业化导向的大型企业集团。其主要模式是以“投资并购重组”为重点,以“商业运营管理”为主线,构建“三位一体”的商业地产开发运营体系。其收购对象,均为有着绝对稀缺属性的城市核心商业,业内人士认为,光耀东方所持物业均位于不再有新开发、寸土寸金的城市核心,决定了光耀东方商业项目具备升值潜能。

万科“V盟衣善”已对应帮扶12个地区

北京商报讯(记者 董家声)万科“V盟衣善”公益项目近日在北京启动。“V盟衣善”是由中国儿童少年基金会“一家衣善”公益项目与万科V盟共同发起的公益项目,通过在万科社区中设置衣物回收箱,引导业主参与闲置物资捐赠、循环再利用,传递温暖,让城市生活更美好。目前,“V盟衣善”项目首期在万科北方区域9个城市60余个社区项目中落地,对应帮扶12个周边贫困地区。

据悉,项目组的首个公益产品线活动——“V盟衣善·暖冬行动”已组织爱心人士共同前往贵州贞丰,将近2000余件衣物捐赠给当地的612名孤儿儿童。万科集团高级副总裁刘肖表示,旧衣物的新生,不只是对他人的温暖,也是对地球的关怀,这是万科做“V盟衣善”的初心所在。