

养老院床位“搬”回家还要多远？

家中的“养老院”

“北京的居家养老服务体系主要由‘三张床’构成，除了社区养老服务驿站的临时托养床位、养老机构的集中照料床位外；第三张床就是养老家庭照护床位。”市委社会工委委员、市民政局副局长李红兵介绍。

那么，到底什么是家庭照护床位呢？根据《办法》给出的定义：它是依托就近的养老服务机构，通过家庭适老化改造、信息化管理、专业化服务等，将养老服务机构的照护服务送到老年人家中，将专业的照护服务送到老年人床边的一种养老方式。家庭照护床位主要是为了提升居家生活的重度失能、重残老年人的专业照料服务水平和生活质量。同时，相较于入住养老院，第三张床没有床位费的成本压力，一定程度上减轻了老年家庭的经济负担。”李红兵告诉北京商报记者。

具体来看，申请上述床位的人群为具有北京市户籍居家生活并经老年人能力综合评估确定为重度失能的老年人或重度残疾的老年人，城乡特困供养人员可扩展到中度失能老年人。按照申请流程，有意愿建立养老家庭照护床位的服务对象或其代理人，可向常住地所在区民政局公布的养老服务机构提出申请，原则上就近选择服务机构。

北京商报记者还了解到，对于参与提供养老家庭照护床位的养老服务机构，可参照养老机构床位运营补贴政策，由市财政按照每床每月500元标准给予养老家庭照护床位补贴。

对于老年人最关心的收费问题，李红兵透露，养老机构就家庭照护床位提供的服务将采取市场定价模式，而且，本市还鼓励机构推出多样化和差异化的服务，下一步，家庭照护床位还将探索与“第六险”长期照护保险制度衔接。

更“划算”的上门服务

其实，北京自2019年就开始试点家庭

老年人不出家门也能住上养老院的床位？3月31日，北京市民政局召开记者会发布并解读了《北京市养老家庭照护床位建设管理办法（试行）》（以下简称《办法》），明确了这一居家养老服务形式的定义、收费方式、服务内容等。根据相关安排，今年北京将在城六区建设2000张养老家庭照护床位。符合规定的老年人可就近签约养老机构，购买家庭照护床位相关服务，将养老机构的床位“搬”至家中。

建设养老家庭照护床位 必须知道的那些事

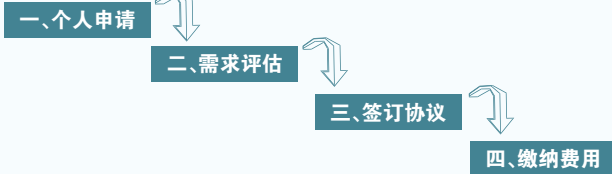
哪些老人可申请养老家庭照护床位？

具有本市户籍居家生活并经老年人能力综合评估确定为重度失能的老年人和重度残疾老年人。

（重度残疾老年人是指：持有《中华人民共和国残疾人证》且残疾等级为一、二级的视力、肢体残疾老年人或残疾等级为一、二、三级的智力残疾老年人。）

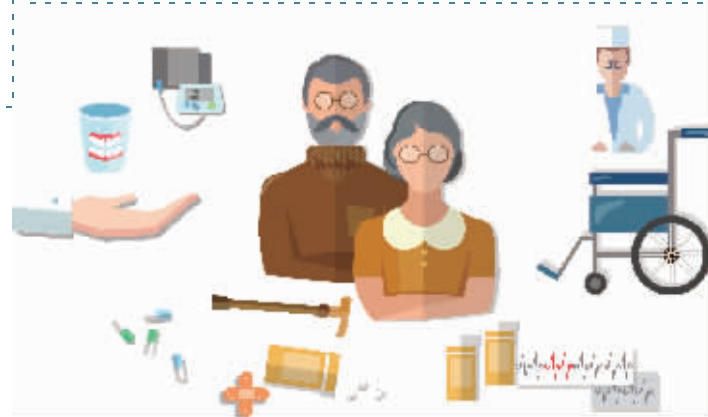
城乡特困供养人员可扩展到中度失能老年人。

需要哪些申请流程？



养老机构提供养老家庭照护床位需满足哪些条件？

1. 依法登记并在民政部门备案且服务质量星级评定为二星级及以上；
2. 内部设置医务室、护理站等医疗机构，能够为养老家庭照护床位服务对象提供基本医疗服务；
3. 设置24小时工作机制，接收处理养老家庭照护床位服务对象的主动求助和信息管理系统提示的风险信息，并在15分钟之内回应处理，提供相关服务。



照护床位制度。截至目前，西城、海淀、朝阳区已试点建设养老家庭照护床位共3200张。

参与西城区试点工作的第三方机构、北京乐活堂养老服务促进中心理事长秦金月告诉北京商报记者，从需求端看，目前建立了家庭照护床位的老年人，需求主要集中在助浴、助行、助医等服务上；而在供给方面，一些拥有相对充足人员储备的养老院、养老照料中心都有意通过自有驿站打通居家和机构服务资源，通过这些平台开展服务的案例也比较多。

“在试点过程中，西城区还产生了‘照护管理师’这一新职业。”秦金月称。而多家家庭照护床位服务商负责人还进一步介绍，照护

管理师主要负责对接老年人，将老年人的实际需求进行反馈。但这一职务对护理资质、养老服务经验的要求也较高。

既能待在熟悉的环境里生活，又能享受养老机构级别的专业服务，家庭照护床位对于那些更想在家安享晚年的老年人来说，无疑是一个颇具吸引力的养老新途径。

谈及当前老年人最为关注的定价标准，作为最早参与试点之一的西城汽北社区养老服务驿站负责人岳迪告诉北京商报记者，在试点过程中，家庭照护床位本身并不收费，基础的护理也是免费提供的，老年人实际需要支付的就是专业护理费用。老年人需求较为集中的是家庭照护、风险管理等服务，这些免费匹配的护理人员就能实现。而

一些专业化较强的服务，如插管等，老年人需按照自身实际情况进行选择并支付。”岳迪称。

某家庭照护床位运营商给北京商报记者算了笔账。该运营商表示，养老院的收费基本分为床位费、护理费、餐费，以及水电燃气等费用。以北京为例，接收失能老年人的养老院基本床位费普遍都在数千元甚至更高。而它们收取的护理服务费用，按照老年人的实际情况，标准主要集中在5000-7000元/月。相较之下，机构提供家庭照护床位服务没有了土地、建安成本，而且相较于入住养老机构，老年人在家中可享受1对1的专门服务，同等的护理服务、收费其实是低于养老机构市场价的。”

谁能让老年人“买账又买单”

其实，包括北京在内，近年来，多地均对家庭照护床位做出了一些探索。不过，也有专家指出，当前，各地试点的家庭照护床位仍存在供需错位的问题，主要反映在老年人对机构提供上门服务的质量不满意、需求集中的服务存供给空白等。可见，让老年人愿意为家庭照护床位“买账又买单”并非易事。

在北京大学社会学系博士后、欧亚系统科学会老龄产业研究中心主任郑志刚看来，当前，老年人及家属对家庭照护床位的运营模式、能提供的服务不够了解，导致对这一模式的接受程度还不高；从供给上看，养老驿站、家政、物业都有针对老年人提供的上门服务，老年人按需在不同的服务商处“点单”的模式已经存在了很久。”

郑志刚还谈到：“如何将原本分散的服务做整合，统统容纳到家庭照护床位中，为老年人提供一站式的养老服务，是家庭照护床位获得老年人青睐的关键。”而北京市西城区相关负责人还表示，在试点初期为维持良性运营，会对部分服务的价格做一定的引导，未来将在此基础上逐步加大市场调节的力度，提高供应商市场化经营能力。

至于从何处加码市场化产品，岳迪表示，或可以尝试一些更专业的指导服务，如老年人营养膳食管理等。不过她也指出，这类产品对服务人员知识层面和技能水平的要求很高，需有多学科基础的从业人员提供服务，因此服务商还需加紧修炼内功。

此外，还有业内专家指出，未来家庭养老床位在建设时需制定好准入及退出机制，服务商一旦出现投诉过多或服务不到位的情况，监管部门就将不符合老年人需求的供应商清退。郑志刚还提出，在长护险与家庭养老床位联动方面，未来或可尝试将床位作为载体整合各项便民措施，如将符合条件的服务划归到长护险的报销中，调动老年人“买单”的积极性。

北京商报记者 蒋梦惟 杨卉

转向制造和服务 万科寄望管理红利

从早期预测“白银时代”到高喊要“活下去”，作为地产行业的“网红”，万科总能带来各种各样的话题，扰动从业者的神经。3月31日，万科于线上召开2020年度业绩说明会，“管理红利时代”一词贯穿始终。万科董事会主席郁亮在业绩会上表示，房地产行业已不能再依靠土地红利、金融红利去赚钱，未来的竞争会更加全面和激烈，出路只有一条，踏踏实实向制造业学习，通过劳动挣加工制造和服务的钱。

土地、金融红利退去

今年的房企年报季，市场关注集中三大主题：融资“三道红线”、“贷款集中度管理”、土地供应“双集中”。如何做、怎么做，成为各大房企回应的主题。

在郁亮看来，去年下半年以来，从融资“三道红线”，到“贷款集中度管理”，再到土地供应“双集中”，都可以追溯到一个共同源头——“房住不炒”。我国经济发展已由高速增长转向高质量发展阶段，房地产行业也需要从规模速度到质量效益方向转变，上述政策的出台，也标志着房地产行业明确进入了管理红利时代。

郁亮称，管理红利时代是住房回归居住属性、房地产回归实业属性，已成为明确、清晰的趋势。回归实业属性，意味着行业回报水平将逐渐向社会平均水平靠拢；意味着房地产行业将从开发为主，转向开发与经营并重，开发越来越像耐用消费品，经营像服务业。企业不能再依靠囤积原材料、土地升值赚钱，也不能依靠加杠杆赚钱了。

“房地产行业未来的竞争会更加全面和激烈，出路只有一条，踏踏实实向制造业学习，通过劳动挣加工制造和服务的钱。”

一季度全部回“绿”

财报数据显示，2020年万科实现营业收入4191.1亿元，归属于上市公司股东的净利润415.2亿元，同比分别增长13.9%和16.8%；开发经营业务实现合同销售金额7041.5亿元，同比增长11.6%。

但另一方面，2020年万科房地产业务及相关业务毛利率为22.6%，较上年同期下降4.6个百分点，与去年同期相比毛利率继续下降，低于行业均值。全面摊薄的净资产收益率为18.5%，较2019年下降2.2个百分点。

对此，万科方面解释称，毛利率下降主要是结算产品结构原因，2019年上半年高点结算2016-2017年部分高溢价产品；同时，万科表示地价占销售比不断上升，预期万科短期利润率仍呈下降趋势，而长期相信利润率将保持在行业平均水平。

从“三道红线”指标来看，截至2020年末，万科净负债率为18.1%；现金短债比为1.8倍；期末剔除预收账款的资产负债率为70.4%。按照“三道红线”指标，万科目前剔除预收款后的资产负债率稍微超标，属于“黄档”房企。

“因超出数值不大，万科有信心在今年一季度就全部回归绿档。”万科执行副总裁、财

务负责人韩慧华介绍，2020年万科持有货币现金1952亿元，为一年内到期有息负债的2.4倍；净负债率仅18.1%，保持了连续20年低于40%。

最近几年，万科一直被市场质疑过于保守，影响企业盈利水平。针对18%的净负债率会不会太保守的问题，郁亮表示，万科并不追求过低的负债率，40%的线是过去万科相当长时间所坚守的，但是并不是过低。有时候出现下降，是万科在等待机会，今年土地集中供应问题，要求企业资金有很大的弹性，如果没有很大的弹性，面对土地集中供应会遇到很大的压力。所以18%的净负债率刚好是在等待市场变化的机会。“集团并不一定有意保持低的净负债率，保持合理的净负债率就可以了。”

贝壳研究院高级分析师潘浩表示，房地产行业集中度加速提升，政策环境与行业发展趋势利好龙头房企，对于多年以来“均好无短板”的万科，在行业竞争规则已发生深刻改变的当下，发展制胜长项显得尤为重要。

“放养”万物云

自提出“城乡建设与生活服务商”战略定位后，万科积极开拓除房产主业外的新赛道。但目前来看，万科的多元化转型还需要较长时间去推进。

2020年，在万科的营业收入中，来自房地产开发及相关资产经营业务的营业收入为4004.5亿元，占比95.5%；来自物业服务的营业收入为154.3亿元，占比3.7%。除物业服务带来的收入增长，万科短时间内仍需依靠其房地产主业。

去年10月，万科物业发展股份有限公

司正式更名为“万物云空间科技服务股份有限公司”（以下简称“万物云”），向空间科技服务商转变，布局“社区空间服务”“商企空间服务”“城市空间服务”等业务板块。2020年，万物云实现营业收入182.04亿元，同比增长27.36%；年末累计在管面积5.6亿平方米，其中一半来自于万科以外的项目。

发布会上，针对万物云是否对标贝壳相关问题，郁亮直言：“万物云和贝壳的共性，都是在定义自己所处的行业。贝壳已经定义了它所处的行业，万物云也在定义自己所处的行业。我们这些做‘家长’的不能用分数来限定自己的‘孩子’的发展，现在的重点是发展业务的基础，让它健康发展，目前没有太多指标要求”。

万物云选择“放养”，万科对于房地产主业继续发力。

经历疫情洗礼，新房销售市场的渠道问题成为焦点，打造平台思维也成为各大房企的共识。头部房企中，恒大推出了线上线下全渠道交易平台——房车宝，万科也推出了卖房平台“易选房”。

据万科董秘朱旭在会上透露，万科的“易选房”App自上线以来总用户数突破了1000万，通过业务流程数字化，为客户提供了VR数字沙盘、VR选车位、线上带看、在线选房等，累计GMV（成交额）2680亿元。

入股泰禾仍有难度

发布会接近尾声，对于入股泰禾事项再次被提及。前后持续八个月时间，至今仍未有明确说法。

按照万科和泰禾去年7月签署的《股份转让框架协议》，泰禾集团控股股东泰禾投资拟将其持有的公司19.9%股份转让给万科旗下

的海南万益，转让价款合计为24.26亿元，支付方式为现金支付，转让价格为每股4.9元。

但在股份转让框架协议中也设置了诸多先决条件：需要泰禾制定债务重组方案并与债权人达成一致，债务重组方案能支持泰禾恢复正常经营，能支持泰禾可持续经营，并且该债务重组方案的上述作用能得到泰禾投资和海南万益的一致认可。

根据协议内容，若上述条件在2020年9月30日前未获得满足且未获得万科方豁免，则万科有权单方面终止本协议。然而，2020年9月29日，泰禾方面称，集团与万科此前签署的协议中部分条款尚未完全满足，但万科无意单方面终止协议。

在发布会上，万科总裁、首席执行官祝九胜回应称，帮忙泰禾“不会给自己添乱”，能否入股泰禾有严格的前提条件，只有在达成全面债务重组方案的情况下才达到入股条件，目前进度距离入股泰禾还有相当大的难度。只有达到全面债务重组方案，万科才会入股，解题的钥匙还是在泰禾自身和债权人手上。

今年3月，万科和泰禾合作的资产管理公司正式启动。对此，祝九胜也表示，该公司是正在酝酿的操盘公司，而不是接盘公司，主要是受各方委托来干活，比如启动、销售项目，不承担项目本身的债权、债务管理。泰禾的问题整体上来看，还需要很长的时间，但不排除对资源比较好的部分项目先行解套，来优先解决一部分问题，但具体方案还在商议过程中。

地产分析师严跃进表示，从回应内容可以看出，万科目前仍有意入股泰禾，但又担心被不稳定因素所拖累，态度方面暧昧，合作方面谨慎。双方成立资产管理公司，也说明事情发展还在进行中，并未“僵化”停滞。

北京商报记者 卢扬 王寅浩