

外资及龙头房企齐杀人

中国养老住宅市场能否迎来春天?

近日,美国的对冲基金与收购集团城堡投资正计划为一只中国基金募资约10亿美元,并将投资面向中国迅速扩大的老年人口住宅,计划将国外一种老年人住宅模式带至中国。

2010年年底,由万科打造的“活跃长者计划”项目——万科·幸福汇落户房山,成为万科在北京进军老年地产领域的首个试点项目。该项目以一系列独特的服务与特色配套,被认为在产品理念上有望为北京老年地产带来质的飞跃。

外资与龙头房企不约而同地进军老年地产,是否意味着,在中国发展了10年的房地产细分市场——老年地产,有望摆脱“看得见、摸不着”的尴尬境地,进入一个快速发展的轨道。



老年地产的巨大市场潜力,已引起众多房企的关注。CFP/供图

中国老龄化社会到来

随着老龄人口的不断增加,老龄化社会已经提前到来,预计到2050年,中国的老龄人口将达到4亿,占到总人口的1/4。

在北京、上海老龄化情况最为严重。据统计,目前北京超过60岁以上的老年人口已达226.6万人。在上海,这一数字更是高达300.57万,占总人口数的21.61%,人口老龄化水平

比全国平均数字高出一倍,已经接近日本、瑞典等世界人口老龄化最高的国家水平。

而让人尴尬的是,目前我国的养老主要是依靠家庭养老。随着中国进入“4-2-1”时代(即4位老人、双独生子女构建的核心家庭和一名第三代子女),作为家庭核心的双独生子女,必须面对上养老、下哺小的

艰巨责任,加之逐渐增大的现代职业压力和越来越快的生活节奏,使得传统观念中应当承担赡养义务的一代疲惫不堪,众多开明的长者也逐渐走出传统束缚,选择更为专业和轻松的新的养老方式。

这一轨迹,与国际先进理念不谋而合,并以此推动了中国式养老住宅市场的发展。

新模式能否带来春天

专家分析,以往北京的老年住宅项目存在着误区。单纯提出“老年”的概念,如“夕阳地产”、“老年地产”,使人们容易将其与养老院、敬老院等养老机构混淆,在品牌形象上给人以中低端产品印象。

2010年年底,中国地产的龙头企业——万科在经过完善的前期筹备,正式启动了“活跃长者计划”,而其计划中的第一个项目——万科·幸福汇就落户在北京房山。业界评论,万科提出的“活跃长者计划”作为北京老年地产的新概念,给人耳目

一新的感觉,超越了以往老年地产“日薄西山”的印象,给人一种积极富有活力而又高品质的品牌联想。

北京万科总经理毛大庆表示,“日益加速的人口老龄化,为老年地产提供了巨大的市场潜力。2011年,万科将大规模推进活跃长者住宅项目,力度绝不亚于产业化住宅和保障房项目,而且和市场上目前的豪华型老年住宅不同,长者住宅主要是公寓类型,满足一般老年人的需求”。

据了解,幸福汇包括

纯商品住宅和持有型物业两种类型,分别进行销售和租赁。该项目配套医疗服务站、心理咨询、老年学校、专用浴池、图书馆、健身房等设施,以及24小时呼叫护理服务、送餐、果蔬超市等送货上门、收费代缴等服务。

业内人士分析,自持与销售相结合开启了老年地产在北京的先例,为项目未来良好运转提供了保障,为北京老年地产注入了大量的新鲜元素,也让人们看到了这个领域的提升与完善。

本报记者 董家声

十年未磨一剑

正是看好养老地产市场的前景,中国的一些开发企业早在10年前就开始试水老年地产,比如北京的东方太阳城,不过因为当时的产品规划和周边配套不完善等原因,使得项目最终并未取得理想的效果,而沦为普通的住宅项目。之后,许多开发企业开始深刻探讨这一细分市场的发展模式。

但受到开发理念和成本等原因,北京始终未能

出现一个业内外公认、被市场所接受的老年地产项目。而该领域被称为看得见的商机,却无法把握的地产细分市场。“至少要5-10年后,老年住宅才有市场,目前来看市场并不乐观。”有专家认为,“国外的居住模式转变过程是从医院养老到养老社区,最后变成社区家庭。”

全国工商联房地产商会会长聂梅生日前在接受记者采访问到世界及国内

先进的“老年地产”开发及经营模式时表示:“其实老年地产有很多模式,比如美国有独立室、护理室、住宅区陪护等很多种模式,开发模式也分为出租、出售两种,中国的上海亲和源、威海的颐和园以及鄂尔多斯的鑫海都是非常典型的成功案例,这些项目也得到了当地民政部门的大力支持。只要大家打开思路,将眼光放长远,这个领域还是大有可为的。”

土地和资金难题待解

“不管是国内投资机构还是国内开发企业,投资商业性老年人住宅需要解决两个关键问题:一是土地问题,二是资金来源问题。”

成本高、收益小,是老年地产面临的主要问题。当前敢于尝试老年地产开发的都是有实力的品牌房企。对此,中房集团理事长孟晓苏认为,通过城市旧区改造的方式提供好的土地开发老年人住宅,是最

可行的方式,“因为旧区占据了城市较好的地段,这里的居民都老了,城市也需要住宅,如果政策支持,比如按照保障房政策把旧区改造成老年人住宅,或是最便捷的发展方式”。

同时,与开发普通商业住宅相比,开发老年人住宅由于需要更多的配套设施,利润相对较低,如何解决资金来源也是开发企业关注的问题之一。

孟晓苏建议,保险机构

可以介入,“目前国家允许人寿保险收购养老设施,其中包括养老院等老年人住宅”。孟晓苏说,在房产政策愈加严格的背景下,房产开发企业应该多关注具有保障房性质的老年人住宅。

业内专家指出,“无论是资金支持,还是政策引导,养老住宅都需要政府与企业的共同努力,才能突破现在的瓶颈,探索和总结出适合中国家庭的新型老年住宅模式”。

它山之石

养老院升级为养老村

对于中国老年地产的研究者和规划者而言,英国的一些老年地产项目十分值得学习和借鉴。以位于汉普郡罗姆西的老年村为例,它规划为老年公寓,每户均为配有两个宽敞卧室的住宅,这与我们传统概念中对于养老院“狭窄昏暗,充满令人不适气息”的印象有着天壤之别。除此之外,社区内还配有游泳池、室内高尔夫球场和一座拥有上千本藏书的图书馆。起居室内有方便关节炎病人拧的水龙头、方便轮椅出入的宽敞门,插座的位置也调整到齐腰的高度,应急铃和升降式坐便器等老人专业设施也是一应俱全。住户还能从取得护士执照的训练有素的专业服务团队那里得到24小时的贴身呵护。

该老年村的公寓可租可售,目前一套双卧室公寓的售价为30万英镑,



万科·幸福汇能否带火中国养老住宅市场,尚未可知。

同时每户每季度需支付1500英镑服务费。一旦业主将来把公寓房出售,卖房款的10%归于老年村的经营者所有。

目前,这一模式已经被许多发展老年地产的开发商所采用,而在美国、日本和瑞典,类似这样的老年村也是比比皆是。而对于开发企业来说,虽然起初售价低廉,但却可以从物业转手中得到源源不断的收益。

图片为资料图片