

“银发潮”来袭,养老地产迎来万亿级蓝海,但因回报周期长,房企短期难盈利,养老地产仍难摆脱“卖房”嫌疑—— 只有“地产”没有“养老” 养老地产如何回归服务本质

近年来,随着中国社会老龄化程度的加剧,“银发”市场得以迅速扩张。其中,养老地产更是被地产商们称为“夕阳下的朝阳银发市场”。

然而,在养老地产概念被炒得火热的同时,由于回报周期长、盈利难等原因,让习惯于高周转和高利润的房企陷入了两难的境地。一些购买了新建“养老小区”“老年公寓”房子的老人们慨叹,“养老”只是噱头,卖房才是本质。

养老地产“钱景”可期

“随着我国老龄化程度的加深,未来养老产业将大有可为。”日前,多家在渝房企的相关负责人向《工人日报》记者透露,他们所在的企业今后的房开工程,很大程度上将着眼于“养老”,抢占重庆的“银发”市场,争取摸索出一条能回笼资金、持续盈利的模式。

记者了解到,重庆是西部地区第一个进入老龄化社会的城市。根据重庆统计年鉴显示,预计到2020年,重庆60岁以上总人口将超过800万人,即全市户籍人口的23%均为老龄人口。因此,重庆的养老地产市场将是一块规模庞大的“蛋糕”。

全国老龄办《中国养老产业规划》披露,到2030年我国养老服务业市场的总产值将突破10万亿元大关。未来10-15年将是养老产业发展的黄金时期。

“养老地产其实不算特别新潮,其概念的诞生可以追溯到10多年前,只是以前有点不温不火。”重庆一地产企业的销售部负责人余骅告诉记者,2008年,保利就曾派出高层奔赴国外考察养老地产,到2013年初,保利首个养老地产试点项目——和熹会老龄公寓顺利落地并展开运营。其间,大大小小的地产企业纷纷开始“试水”,近年来,伴随国家政策的支持,养老地产取得了较大规模的发展。

据不完全统计,全国已有80家地产商进军养老地产领域,公开信息披露的养老地产项目达百余个。除龙头房企踊跃入场外,一些中小房企也纷纷至沓来,成为养老地产领



域的重要构成。

“从2017年开始,很多做得好的养老公寓已经是一房难求。这种情况下,它的资产证券化的一些项目,基本是可期待的。”全联房地产商会名誉会长聂梅生曾表示,随着老龄人口的急剧增加,养老产业一定会成为下一个朝阳产业。

还有业内人士分析称,我国逐渐迈入老龄化社会已是毋庸置疑的事实,房企、保险公司等涉足养老地产,实际上是布局了一个万亿级经济蓝海。

“养老”是噱头 “卖房”是本质

尽管当前养老地产大火,各地以“养老”为宣传口号的项目遍地开花,但对于一些受此吸引的老人们来说,养老地产有点名不副实。

今年67岁的傅明东(化名)是重钢集团的退休职工。因为他和老伴年龄都大了,不能长时间吹空调,但重庆的夏季又特别炎热,退休后,他和老伴每年夏季就会到贵州或湖

北等地去避暑。

两年前,傅明东的儿子给他在湖北利川买了一套小户型公寓,并告诉他,该公寓有很成熟的配套设施,还专门考虑到老年人养老的需求,设有一些针对老人的服务。

“去年夏季,我和老伴到了那里后,发现一点都不方便,之前承诺的配套设施也不见踪影,更别提针对老人的医疗、家政等服务,买点菜还要坐十几分钟的车。”傅明东称,该公寓对外一直打的旗号都是“避暑胜地,养老的不二选择”,“所谓的养老地产,其实就是卖房子,养老只不过是噱头罢了。”

采访中,记者发现,不少人对养老地产颇有微词。他们认为,地产公司自己可能都没弄清什么是养老地产,也没有把老人真正的需求放在心上,只要房子卖出去了,就万事大吉了。

事实上,这些年,房企打着“养老”的名义卖房子的做法已是屡见不鲜。在业界专家看来,养老没错,

地产没错,养老地产也没错,错的是开发商打着养老的名义借助政策的支持来大搞圈地活动,完全不知养老地产该怎么做,只知道拿地盖房子、卖房子。

北京房地产协会秘书长陈志曾公开表示,由于定位不明,现阶段的养老地产只是贴上了不同的标签,以不同形式卖房,并没有摆脱传统房地产开发的本质。

对此,重庆一本土房企的相关负责人则表示,对从事养老地产开发的企业来说,不卖房很难盈利,而卖房又背离了做养老产业的初衷,房企也处在两难的境地。“面对这么大一块‘蛋糕’,地产企业不可能不动心,但又苦于国内没有真正成功的商业模式可以借鉴,传统房企做养老地产也是在‘摸着石头过河’,起码还需要5年以上的成长期。”

回归“养老服务”

当前,虽然众多房企纷纷抢滩打造养老产品线,但养老服务的投

资回报率远低于传统房地产投资。养老地产的概念虽产生已久,却尚无明确的成功商业模式。

据了解,一个养老项目从立项、筹备到开业的周期,比一般产业要长,达到盈利平衡点需要3-4年,实现盈利需要5-6年。有业内人士指出,在房企多元化的业务中,养老地产的回报周期无疑是“进展最缓慢”的。

保利地产董事长宋广菊曾言,养老地产这种长期投入、持有运营型的地产模式,与以往房企的短期盈利生存模式天然不符,任何一点前期的预估不足,都可能造成投资风险。

除了缺乏成功的商业模式外,不少从业者认为,养老地产虽然概念诞生已久,但落地的项目仍是新生事物,还有很多地方不完善,其中,项目获取是养老产业的行业痛点。

“由于相关法律法规尚不成熟,缺乏有效的市场监管,养老机构资质良莠不齐,社会目前对养老产业存在信任危机……”重庆大渡口一街道工作人员坦言,人们对地产企业存有成见,因为确有房企给业主的承诺未兑现的情况发生,因此,很多养老项目及政策难以落地。

针对养老地产如今面临的困局,地产界人士认为,对于传统房企来说,要进军养老产业,打造真正的养老地产,首先要完成“地产人”到“养老服务人”的角色转变,争取在政府支持和企业运营双管齐下的基础上,将“养老地产”转变为“养老服务”,实现老人的“老有所养”以及让企业能回笼资金和利润增长。

“养老地产回归养老需求的实质是房企如何提供养老服务。”在重庆资深地产人许波看来,养老地产核心也在于服务运营上,但中国养老服务运营公司在流程体系、人才培养方面较为薄弱,各区域经济发展水平、人群消费层次和服务需求不尽相同,因此,选择适配产品与运营模式,将决定项目落地,而如何提供人们真正需要的养老服务将决定项目能否走得长久。(黄仕强)

带着泥土的气息
皮薄肉嫩,鲜糯可口



原产地直供 平顶山日报传媒集团电商平台“鹰城淘”经销

焦作温县垆土铁棍山药新鲜到货

秋冬养生正当时,人人都说山药好。随处可见菜山药,铁棍山药不好找。霜降之后,山药口感更佳。为了让鹰城市民吃到正宗、美味的温县垆土铁棍山药。临近春节,平顶山日报传媒集团有关人士再次奔赴焦作温县铁棍山药核心产区探访。

“无论是营养价值还是口感,垆土铁棍山药都是最好的之一。”据当地铁棍山药种植大户介绍,垆土铁棍山药因

为垆土地硬实,黏性大,所以长得弯弯扭扭,也不是很长,但是口感好,营养价值高。而沙土铁棍山药因种植在沙地里,一般比垆土地山药长,外观也比较直。但营养价值稍次一些。霜降过后生长在垆土地的铁棍山药品质日趋完美,口感开始慢慢变甜,到了开挖收获的时节。由于怀山药质地细密,外表布满褐色斑斑,颇似生锈的铁棒,当地人又称其为铁棍山药。

正宗温县铁棍山药质地瓷实,肉质细腻,甜而不腻,香糯可口。此种山药有一大特点——易熟,一般蒸10至12分钟即熟,熟后味道甘、面、甜、香,久食不腻。

初冬正是养生保健的好时候,欢迎市民惠顾!

4公斤/90元

订购电话:0375-7038855 13721866797

地址:鹰城广场对面平顶山日报传媒集团大门口东侧50米“鹰城淘”体验店