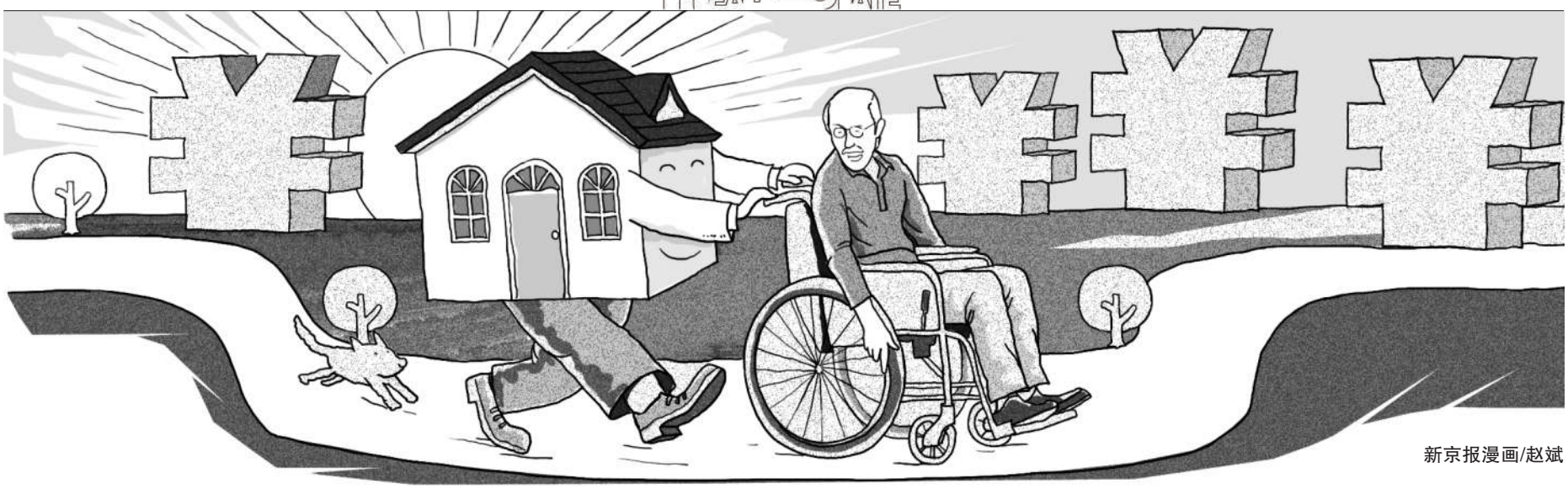

新京报漫画/赵斌

房企、险资试水商业型养老地产

业内认为各大开发商各自为战，养老地产前期投资大、投资回报周期长，盈利模式待摸索

按照第六次人口普查数据，我国现有的老龄人口为1.59亿。继众多房企宣布进军商业地产、旅游地产的热潮后，万科、保利地产、首创置业纷纷开始抢滩养老地产，期望从中国社会老龄化率升高的现状中寻找商机。

房企探索养老地产模式

今年2月，保利地产在北京宣布进军养老地产，并成立养老产业专业管理公司，将在北京西山区域试点首个养老地产项目。而早在2010年，地产大佬万科就宣布在北京房山窦店试点养老地产项目，采用租、售并举两种养老地产模式，为万科养老地产领域铺路。万科集团副总裁兼北京公司总经理毛大庆表示，万科养老地产首先试点的是一线城市，因为这些城市年轻人工作繁忙，没有时间照料老人，有很多“空巢”老人，需求量更大。而此前也有消息称首创置业联合河北建设集团，投资70亿元在河北香河开发一个养老项目，总建筑面积近200万平米；华润置业也组成了养老地产的研究团队，伺机进入该领域。

险资介入养老地产

与此同时，保险资金也将养老地产视为有潜力的保险产品，从保险的角度介入养老地产。据悉，泰康人寿首期投资40亿元在昌平小汤山温泉乡兴建养老社区，这是中国保险业第一个养老社区投资试点项目，将于2013年至2014年建成。据悉，建成后的养老社区约有1.5万张养老床位。建成后不予出售，而是用于长期经营。此外，保险业巨头中国人寿也宣布了其计划进入养老地产的消息。

虽然养老地产逐步开始成为各方追逐的投资热点，清华规划院养老产业研究所所长陈首春指出，到目前为止，各大开发商主体仍是各自为战的状态，均是以单个项目来建设和运营，还没有形成规模，没有可供全国化复制的成熟商业模式，再加上养老地产前期投资大、投资回报周期长，因此现在企业仍处于摸索过程中。

■ 分析

前景：市场潜力巨大

房企选择北上广深等经济发达地区，家庭养老观念正在改变

按照第六次人口普查数据，我国目前60岁以上人口约为1.78亿人，

国家“十二五”规划：“从2011年到2015年，全国60岁以上老年人将由1.78亿增加到2.21亿”“每千老人30张床位”，据此推算至2015年国内市场需要近700万张床位（按照国际成熟养老市场经验，60岁以上老龄人口中约有4—6%会选择到养老机构养老，则床位数的需求会超过1000万张）。

根据2011年6月16日民政部发布的《2010年社会服务发展统计报告》，截至2010年底，全国各类老年福利机构39904个，床位314.9万张，年末收养老年人242.6万人。即十二五期间，我们的市场缺口需要在现有规模上翻一番。

按照清华规划院养老产业研究所所长陈首春的观点，养老产业可以分为福利型养老和商业型养老，福利型养老多数特指有政府主导（当然也不排除民间资本介入的），带有社会福利性质的养老机构；而商业型养老则是应对目前社会越来越多的具有一定支付能力同时要求较高服务品质的养老需求而产生的养老机构。商业型的养老机构为老人养老提供多样化的选择。

锦绣香江营销总监全红也认为，老年人在风景秀丽、配套完善的地区养老，同时正值上幼儿园、小学的孙辈也能得到很好的照料，年轻人上班时间在北京打拼，周末到远郊区来看望父母和孩子，也能使自己放松，家庭养老的观念正在改变。

困境：养老地产叫好不叫座

养老地产前期成本较高，行业发展尚未有产业政策支持

据清华规划院养老产业研究所所长陈首春测算，商业型养老机构，前期投入分摊到每个床位上约为2000元-3000元/月，后续运营成本也需要2000元-3000元/月，照此计算，一张床位的收费要达到4000元-6000元/月才能勉强运营。养老地产要想盈利十分困难，目前养老地产的发展可以用叫好不叫座来形容，面临不少现实问题。

据了解，现在商业型养老项目基本都是建设在国有出让用地上，由于在城市规划领域没有养老产业用地这一土地用途，多数养老项目只能选择以招拍挂方式获得的居住用地、商业用地、医疗用地方面，这样前期土地成本会非常高。

据悉，土地成本是开发商和保险资金开发养老地产共同面临的难题。

其次，当前由于没有如何发展养老地产的法律法规，行业发展也就没有产业政策支持。

有专家认为，养老地产的融资也是个难题。养老地产是一个投资回报周期长的行业，投资后获得回报少则七八年，多则一二十年，全部用自有资金而不允许销售的话，则发展很难。目前如果以养老项目向银行融资，银行担心如果项目出现资金链问题，是不可以把老人从作为抵押物的房子中赶走的。因此银行不愿意给养老地产项目贷款。

还有一个实际问题，是养老地产的得房率太低，老百姓觉得买养老地产吃亏。据了解，一个养老地产，其配套设施占建筑面积的30%，再加上楼座本身的公摊，算下来一套房的得房率只有50%，买房人心理难以接受。

此外，养老地产作为中高端养老消费，主要分布在一线城市和省会城市，销售也受目前限购政策的影响，这会约束养老地产的发展。

B10-11版采写/本报记者 袁晓澜 李捷

■ 专家建言

养老属投资 险资最合适

专家称房企可销售部分房源缓解压力

盈利难，成目前养老地产难以大规模发展的瓶颈。

中国建筑设计研究院原副总建筑师、中国房地产研究会人居环境委员会副主任开彦认为，养老地产难盈利的主要问题是土地成本太高，开发商只能从公开市场获取土地。养老地产从一定意义上讲，为社会提供了养老产品，为政府分忧，政府应该给予政策支持。如将养老地产土地类似于保障房部分地块，鼓励开发商建设养老地产。

清华规划院养老产业研究所所长陈首春认为，现在养老地产发展体系还不健全，养老属于民政部门管、土地属于国土部门管，而规划又属于规划部门管，相互协调起来比较困难。推进养老地产，还是应在现有政策体系之下来发展。如果开发养老地产决心大的房企，可以将社区定位为养老社区，将30%-60%的房源卖掉，这样使大部分投资得到回收，缓解资金压力，剩下40%-70%则可以用于运营。而小步试点的企业，则可以将社区10%-20%的房源设计成适老化住宅，未来可以通过运营公司来管理。而老年人可以与子女居住在一个小区方便相互关照，其居住的户型经过了适老化设计方便舒适，还有余力解决婆媳关系。

此外，两位专家都认为，未来谈养老，投资的主题，是险资最为合适。在资金量上，保险公司不需要融资。而在销售商，可以直接将养老地产变成保险产品销售。

如这一保险产品卖的时间可以长达20年，按照分期付款的方式每年缴纳保费，购买的是某一处房产的使用权。而到某个年龄保险公司需要兑现本金加投资收益，现在保险产品都是需要大量的现金支付，而未来增加养老地产的产品后，保险公司向投保人支付的就不是现金，而是养老地产的使用权，产权还是在险资手里，还能享受物业增值收益。

盈利难，成目前养老地产难以大规模发展的瓶颈。

责编 宋书良 图编 李冬 美编 王璇 责校 刘苏