

2017中国养老地产市场报告

观点指数研究院 出品

CONTENTS 目录

01

养老地产
发展背景

02

养老地产
模式透析

03

养老地产
前景展望

CONTENTS 目录

01

养老地产
发展背景

“银发浪潮” 汹涌而至，养老问题迫在眉睫



老年人口规模快速增长，养老重任亟待解决

- 本世纪初国内老年人口数量不断增长，老龄人口占总人口比例不断扩大，中国已然进入老龄化社会。
- 根据国家统计局的数据显示，中国的老年人口占比早已突破7%，并逐年呈快速增长之势。



“银发浪潮” 汹涌而至，养老问题迫在眉睫



16.7%

60周岁及以上人口占比



10.8%

65周岁及以上人口占比

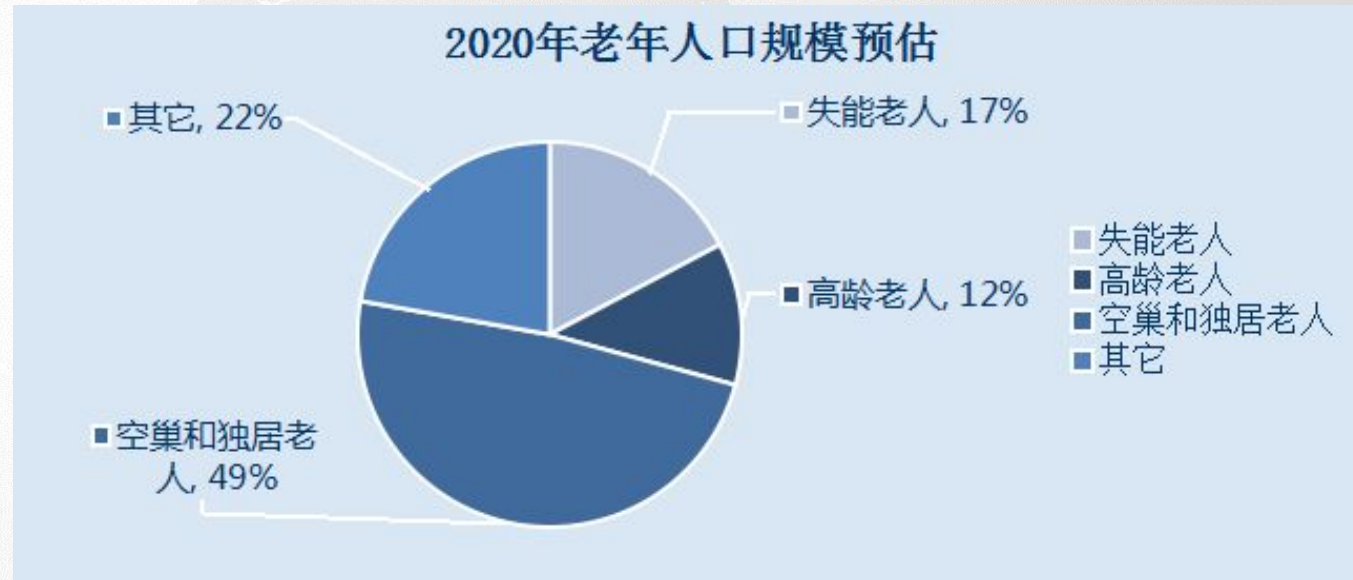
根据国家统计局数据显示，截止到**2016**年底，国内大陆总人口**138271**万人，**60**周岁及以上人口**23086**万人，占总人口的**16.7%**；**65**周岁及以上人口**15003**万人，占总人口的**10.8%**。

“银发浪潮” 汹涌而至，养老问题迫在眉睫



失能、空巢老人规模上升

- 民政部预计，2020年我国老年人口将达到2.43亿的规模。
- 而根据2016年全国老龄办披露的测算数据显示，2020年，我国的失能老年人将达到4200万，80岁以上高龄老年人将达到2900万，而空巢和独居老年人将达到1.18亿。



数据来源：民政部、全国老龄办、观点指数

养老需求庞大，供需失衡间的矛盾凸显



- 根据《2015年社会服务发展统计公报》的数据披露，全国各类养老服务机构和设施11.6万个，比上年增长23.4 %；各类养老床位672.7万张，比上年增长16.4%（即每千名老年人拥有养老床位30.3张，比上年增长11.4%），其中社区留宿和日间照料床位298.1万张。
- 尽管养老服务机构及床位数都在呈现逐年上升的趋势，国家对养老服务的投入力度加大，但是距离“十三五”期间所提出的每千名老年人口拥有的养老床位数将提升至35-40张，其中护理型床位比例不低于30%的要求还是有一定距离。
- 养老供需失衡间的矛盾，无疑是养老市场的留白，为养老产业的发展留下了无限的空间。

养老需求庞大，供需失衡间的矛盾凸显



- 为应对如今的老龄化问题，国家提倡“9073”的养老目标

90% 居家养老

老年人在家中居住，并由社会提供养老服务的一种方式。

7% 社区养老

家庭养老为主，机构养老为辅

3% 机构养老

由专业养老机构对老年人进行养老的模式



养老体系构建
仍需完善

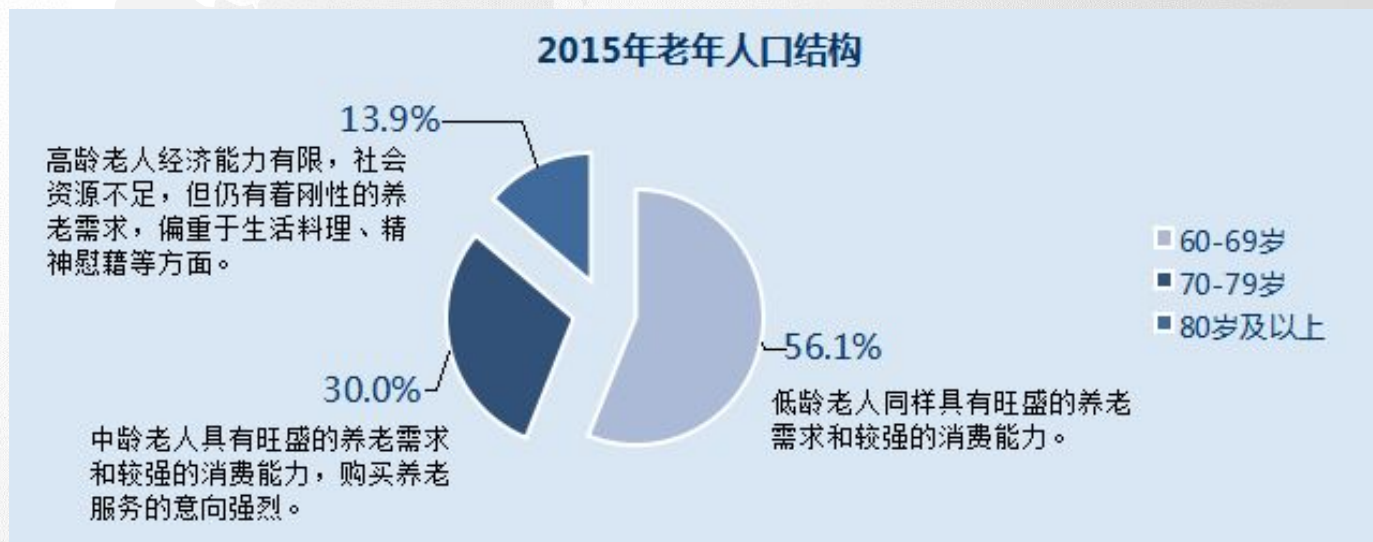
养老市场潜力巨大



💡 多样化养老需求拉动养老消费的发展

截至**2015**年底，全国**60**岁及以上老年人口**22200**万人，占总人口的**16.1%**，这部分庞大的老年群体具有普遍消费需求。

- 低龄（60岁至69岁）老年人口占56.1%，中龄（70岁至79岁）占30.0%，这部分老年群体具有旺盛的养老需求和较强的消费能力，购买养老服务的意向强烈。
- 高龄（80岁及以上）老年人口占13.9%，这部分群体的经济能力有限，社会资源不足，但仍有着刚性的养老需求，偏重于生活料理、精神慰藉等方面。

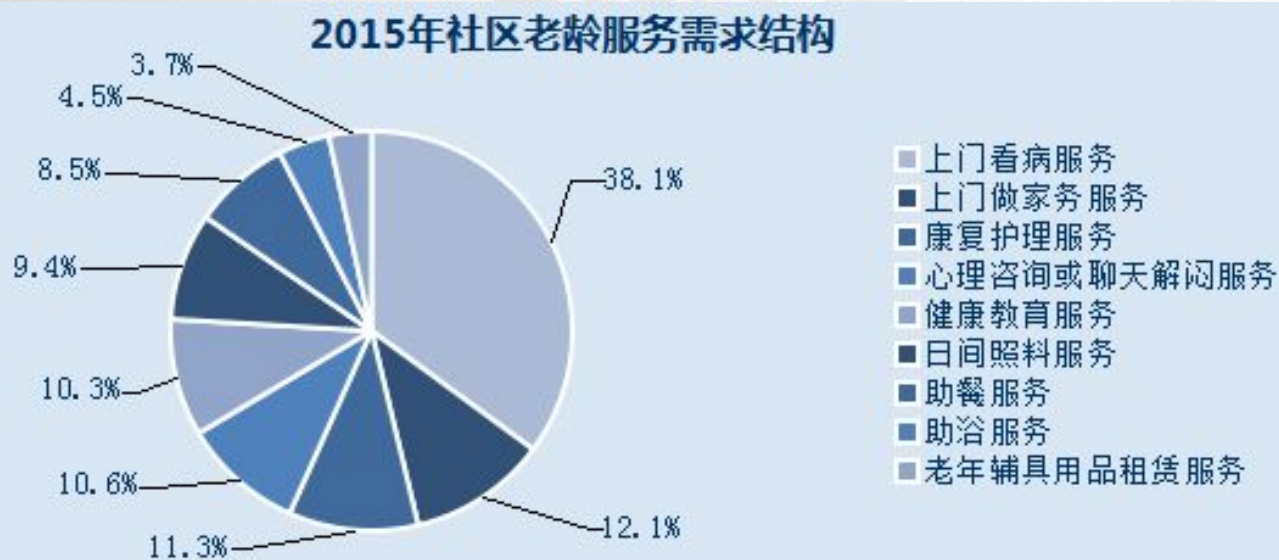


数据整理：全国老龄办、民政部、财政部、观点指数

养老市场潜力巨大



💡 多样化养老需求拉动养老消费的发展



数据整理：全国老龄办、民政部、财政部、观点指数

我国老年消费需求广泛、老年人消费意愿明显，从数据中可以看出老年人对于健康保健、精神慰藉、生活照料服务等方面的需求还是比较强烈的，老年消费需求正向高层次、高质量、个性化、多元化的方向发展。

但是老年消费产业供给不足，产业链尚未形成，未来仍有许多空白市场需要填补。

主体多元化激活养老地产市场



房地产开发商为主要参与主体

其拥有的不动产所有权、强大的资金后盾、丰富的开发运营经验、客群资源为最大的优势，能促进养老地产蓬勃发展。

房地产企业在养老地产上的布局	
房企	养老地产布局
万科	自理型机构养老为主的CCRC模式：随园嘉树（活跃长者公寓），并和随园护理院（家庭式长者康复护理中心）和随园之家（社区居家养老服务中心）形成养老产业生态闭环； 护理型机构养老为主：怡园光熙长者公寓； 社区型养老（嵌入式养老服务中心）：上海智汇坊、万科幸福家；
远洋	高端机构型养老：椿萱茂，失智照护是特色；
绿城	学院式社区养老：乌镇雅园； 机构型养老：颐养公寓；
保利	复合型养老：保利·西塘越 机构型养老：和熹会； 社区型养老：和熹会生活馆。
绿地	社区型养老（嵌入式养老服务中心）：和佑万家居家养老服务中心； 机构型养老：21城孝贤坊
复星	社区型养老：星堡中环养老社区

主体多元化激活养老地产市场



远洋椿萱茂

定位于高端养老，属于机构型养老的一种，面向全龄长者提供生活服务、生活照料服务（生活照料、康复训练、医疗护理）。该项目还与美国领先的失智照护运营商 Meridian 通力合作，推出最高级别的老年失智照护解决方案——“忆路同行”，为失智老人提供特别的照护服务。



星健资本

依托复星集团地产、金融和医药“1+1+1”核心优势资源，全方位探索养老产业模式的创新和运营能力的提升。星健资本尝试寻找机构型养老的效率，以及社区、小微、居家型养老服务客户体验之间的平衡，而宁波的星健兰亭（CCRC）项目则是其代表之作。

主体多元化激活养老地产市场



除了房地产开发商外，不少险资和养老服务机构也纷纷试水养老地产项目。

险资在养老地产上的布局		
主体类型	企业	养老地产布局
保险企业	泰康人寿	泰康之家养老社区
	中国平安	养老养生综合体合悦·江南
	合众人寿	合众优年养老社区
	中国人寿	阳澄湖养老社区
	太平人寿	“梧桐之家”颐养社区

CONTENTS 目录



02

养老地产
模式透析



养老地产大有可为？养老地产模式透析

养老地产开发与规划

从养老地产产品的类型可以简单地划分为复合型、机构型、社区型养老、特色主题养老，而从布局及业态规划的产品属性上划分，则可以再细分成各种不同的产品。

其中综合型的社区基本囊括了养老服务的所有业态，是配备齐全的生活社区，而这也是现今众多房地产开发商及险资布局的方向，旨在营造一个养老生态闭环。

养老地产布局类型		
类别	养老项目类型	项目内容
复合型养老	综合型社区	综合型养老社区是指为老年人提供的，包括养老住宅、养老公寓、养老设施等多种居住类型的居住社区。社区中除了有为老人提供的居住建筑之外，还会有老年活动中心、康体中心、医疗服务中心、老年大学等各种配套设施。
	全龄社区	全龄社区是指社区里包含了从年轻到老年的整个生命周期，从幼儿到介护老人的全年龄段人群都能在同一社区居住。混合布置的布局，使老人与年轻人能共享环境和配套。
社区型养老	社区嵌入式服务中心	如护理中心、日间照料中心、健康会所等，满足长者的生活照料、休闲娱乐、精神慰藉等需求。
机构型养老	老年公寓（包括护理型、康复型）	供老年人入住的公寓为主，同时社区还会配备护理机构、娱乐设施等。
特色主题养老	医养结合型养老服务	建有专业的老年康复及护理医院，拥有专业的护理团队，同时营造设备齐全的养老生活圈。
	教养结合型养老服务	以教育+养老为主题的养老项目，设立具有一定规模的老年大学，同时营造设备齐全的养老生活圈。
	休闲旅游结合型养老服务	以生态资源为基础、以养生养老为根本、以休闲度假功能为主导、以综合开发为手段、以旅游地产产品为核心、以高品质服务保障的养生养老综合体。度假型养老项目把传统养老社区的休闲板块进行了专业化系统升级，使其不但成为养老板块的必要配套，而且成为可以独立运营的盈利模块，成为养老社区和外界沟通的最主要路径。

养老地产大有可为？养老地产模式透析



养老地产开发与规划

在养老产品的开发中，除了独立开发之外，更多的是采用合作开发的方式，不仅可以降低成本及风险、拓宽资金渠道，同时还能整合多方资源优势，促使养老项目向专业化、系统化、创新多元化的方向发展。常见的有房企与其他企业合作、房企与险资合作开发、房企与养老机构合作开发、险资与养老机构合作开发等类型。

合作开发类型	开发模式	养老项目	项目内容
房企与险资合作开发	房企与险资成立基金，用于产品运营	——	——
房企与其它企业合作	万科与北控合作开发	怡园光熙长者公寓	以医养结合为理念，以康复为特色的持续照料型长者公寓
房企与养老机构合作开发	中国天地控股有限公司与澳洲退休社区开发运营企业AVEO Group合作	天地健康城	高端型退休生活方式养老社区
	远洋与投资商CPM、美国最大的养老运营商之一Emeritus合作开发	椿萱茂·凯健	高端养老公寓
	绿地与上海和佑养老集团合作开发	和佑万家居家养老服务中心	养老服务中心
险资与养老机构合作开发	中国人寿与美国最大的非上市养老运营管理机构 Merrill Gardens联手开发	苏州阳澄湖养老社区	跨代型中高端养生养老社区



我国养老地产运作与盈利模式

长期持有型

持有型养老地产是指项目的产权仍在经营者手里，出售使用权给消费者。

养老产业长期持有型运作模式			
类型	内容	优点	缺点
押金制	先缴纳一笔押金，然后每月支付租金，押金最后返还。	保障运营水平和质量，有利于积累口碑	前期回笼的资金少，资金压力大
会员制	前期缴纳高额会费，然后根据所住房型每年缴纳管理费。	前期回收大部分资金，经营灵活	资金实力较弱
保单捆绑制	养老项目的入住权与寿险公司的保单挂钩。	前期回收大部分资金	资金回报周期长



押金制

老年人先缴纳一笔押金，然后每月支付租金，押金最后返还。如北京双井恭和苑。



会员制

一般是前期缴纳高额会费，然后根据所住房型每年缴纳管理费。如上海亲和源。



保单捆绑制

入住的养老项目与寿险公司的保单挂钩，投保者在购买保险计划的同时获得入住养老社区的权利。泰康人寿、太平人寿、合众人寿等等都是保险产品挂钩养老社区。

我国养老地产运作与盈利模式



销售型

销售型的养老物业，相对于普通住宅而已增加一些适老化设计，或者在社区增加嵌入式的养老服务中心，然后通过销售物业来回笼资金，且没有后续管理问题。国内养老地产正处於初期发展阶段，盈利模式尚在探索，政策配套尚待完善，因此通过销售型的养老地产运作模式，既能给房地产开发商一个试水养老产业的机会，又能降低因投资回报周期过长而带来的资金风险。如绿城乌镇雅园、平安和悦·江南、天地健康城等都是此类项目。

绿城乌镇雅园+雅达养老

- 首创学院式养老的绿城乌镇雅园项目，与雅达国际共同开发打造乌镇国际健康生态产业园，有养生养老、健康医疗和休闲度假等主题，并通过整合资源打造一站式养生养老产业链。
- 雅达国际是专注于养老及健康服务业的大型投资公司，由和谐基金（IDG资本管理）、红杉资本为主要股东共同出资成立。其中雅达国际健康生态产业园将打造中国首席复合型休闲健康养老主题园区。乌镇雅园前期采用出售的形式，后期发现为了提供更好的养老服务，出租是更适合的运营方式，逐渐演变成租售并举的方式。

我国养老地产运作与盈利模式



租售结合型

租售结合型的项目通常是包括住宅和老年公寓两部分，住宅包括普通公寓和别墅以用来销售，是回收资金的主力并对持有型物业形成支持，而老年公寓则嵌入到普通社区用于出租。项目社区内通常都配备专门的养老设施，如护理中心、照料中心以及老年娱乐生活设施等。

万科幸福汇老年公寓

- 如万科幸福汇老年公寓也是采用租售并举的方式，分为两种业态：一是利用商业配套设施建设的“活跃长者之家”，万科作为产权持有者，由上海亲和源负责经营管理，主要用于出租；二是配建于住宅部分的“活跃长者住宅”，直接由面向市场销售。这种模式能够降低资金风险，并进行更为灵活的管理。

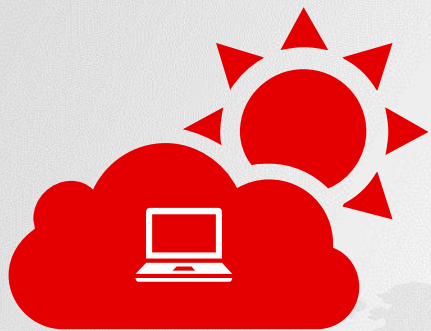
CONTENTS 目录



03

养老地产
前景展望

养老地产的前景展望



金融工具的优化使用， 促进养老资本多样化

企业应当优化使用金融工具，扩宽投融资渠道，如加强政府创投引导基金或养老产业基金、房地产信托投资基金、养老债券、PPP等，促进养老资本多样化。



创新养老产品，促进开发 运营面向连锁化、微型化、 精细化

养老地产将逐渐进入理性、有序的发展，养老地产将慢慢走向连锁化运营阶段。同时在互联网时代，打通线上线下渠道，实现互联网+养老地产。



消费场景延伸，打造 全面养老产业链

养老产业除了聚焦于老年人的生活场景，同时还可以延伸至衣食住行、护理、休闲娱乐等各个消费场景，打造全面养老产业链。

何为观点指数



观点地产新媒体数据研究部门长期跟踪房地产企业表现、行业动态、经济走势，并在此基础上捕捉到精准而全面的市场数据。观点指数将实时、准确的数据与深度的分析相结合，采用实地调研、问卷访问、企业访谈、资料检索、历史研究、数量统计构建独特的观点指数数据分析模型体系。

我们的分析始于基本面数据，同时结合房地产及相关资本金融、土地、商业市场的产业动态、结构、信息以及复杂的市场和交易数据，并于全年在不同的时点、不同的方向、不间断推出各种专业研究报告。

为了最全面的分析，我们还会融合介于两者的市场、土地公告、新闻资讯、交易建议、研究报告和交易资料以提供领先的市场预测来预判市场走向，并识别潜在的交易策略，分享房地产市场增长的红利与发展。



扫一扫，了解指数

谢谢观看！



在未来的道路上，观点指数将继续以月报、季报、年报各种形式、各种产业链不同业态进行研究、分析，不断修正不足，不断奉献更加专业、更加有前瞻性的报告。

➤ 也欢迎大家到观点APP上的“学徒问答”进行讨论。

➤ 也可以通过：

观点地产网 www.guandian.cn，观点微信、观点微博、观点APP等获取报告全文



扫一扫，了解指数