

养老地产:一块待开垦的处女地

把孩子放到幼儿园之后,老人便走向了边上的老年大学,觉得不想听了,可以到边上的电影院去看看电影或者是跑到附近的农贸市场买买菜;每周都会有相关的工作人员上门给你检查身体,同时为你配置好接下来一段时间的食谱;想吃饭了可以去社区的食堂点菜,或者一个电话叫来新鲜的蔬菜自己烹饪;如果晚上找自己的子女有事,坐上社区内的电动车,几分钟就能来到孩子家里。这样的生活应该是很多老人梦寐以求的,而这个,也是不少房地产市场业内人士心目中的“养老地产”的蓝图。

见习记者 朱麟华

何为养老地产

养老地产,顾名思义,是从建筑设计、园林规划以及装饰标准上,都是朝着适合老年人居住的理念设计,同时,又有别于目前的一些养老院。

采访中,宁波不少业内人士对于养老地产的理解是,作为养老地产,要实现品质地产和优良的保健管家服务的有机结合,从护理、医疗、康复、健康管理、文体活动、餐饮服务到日常起居呵护,增加设施设备和精心打造专业管理团队。

其中,养老地产主要的产品形态包括:保险资金推出的升级版的养老机构,如养老院,把养老地产视做商业地产项目长期经营;开发商推出的养老地产项目。

而另一种养老地产,又和旅游地产结合在一起,就是在



旅游度假的酒店里面,提供一些专门针对老年人设计的护理服务,让老年人在旅游、度假途

中,也能够享受到贴心的服务。

一位业内人士表示,在国内,老人很喜欢带孩子,针对这一特点,可以将幼儿园等教育功能放入社区里,让老人没有一种被孩子们“踢”出家的感觉,这是国内打算开发养老地产的开发商所要考虑的问题。

老人眼里的养老地产

那么,作为一个老人,他们眼里的养老地产,又该是怎么样的?对此,记者在市区内随机采访了几位市民。

李宏根大爷,今年65岁,家住高桥,他告诉记者,他心目中的养老地产,养老社区,一定要有异于普通的养老院,否则,这个所谓的养老社区和一个大型的养老院有什么区别?在李宏根老人看来,养老院冷冰冰的像个医院,毫无感情,这是现在许多老年人不愿意去的主要原因。

而住在海曙西门口附近的俞晓芳老人表示,养老,就是要享受天伦之乐,因此在她眼里,能称之为养老地产的,就是自己和孩子住在一个社区里,白天他们带带孙子,晚上和孩子们吃吃饭。既不给孩子添麻烦,又能给孩子们提供一些帮助。

相比之前的两位老人,家住江东的刘平实老人想法要实际得多。他告诉记者,现在外面各大医院里看个病都需要排队,这对老人来说很不方便,本来不生病,就已经排不动了,现在生病了还去排队,就更吃不消了。因此,他的想法是,每个养老社区必须要有一家医疗水平不算差的医院,另外还要有适合老年人去的一些场所,如公园、活动室、老年大学等等设施。

需要政府和开发商共同协作

聊起老年地产,几位参与采访

的业内人士纷纷表示,目前宁波有些房地产业对这个概念产品进行探索。而从宁波的实际需求来看,对老年地产的需求已在升温。

采访中,不少业内人士表示,养老地产是一个很大的概念,光是一两个小企业是很难能够完成得了的,作为政府,应该做好引导以及整合的工作。

全国房地产经理人联合会常务理事王伟业认为,如果要建设一个真正的养老社区,作为政府应该牵头,联合几家在同一区块的开发商,合理分工,打造出一个集教育、医疗、商业等功能合理、齐全的社区。

另外,政府还应该对社区的安保系统进行加强,以增强居民的安全感。

除了政府引导之外,不少业内人士也提到,还需要政府的相关政策支持,比如税费上。而作为开发商,在价格的设置上也不应该太高。

母亲的理财经

母亲已近花甲,多年持家的经验使她养成了理财的好习惯。

母亲理财惯以“谨慎、安全”为四字方针,这种原则的形成缘于经验教训。理财初期,她曾掉进了以丰厚回报为诱饵的集资陷阱,自责都是“求钱心切惹的祸”。之后,她开始学习理财的技巧,把安全放在首要位置,其次才是注重投资的底线即“保本”。

母亲理财的重要组成部分是储蓄。储蓄方便、灵活的方式,其中隐藏着生财的技巧,让同等数额的资金,通过不同的储蓄方式使收益最大化。

储蓄方式一:品种式储蓄。她将准备储蓄的资金拆

开来,每月分别选择三月、半年、一年到五年等长短不一的定期进行储蓄,需要提取资金时相对应有到期的存单供选择,从而使利息损失最小化。

储蓄方式二:花样式储蓄。手中如果有一笔数额不少的资金,她会拆成不等的数额入蓄定期,在紧急支取时可选择接近对应数额的存单,从而保证了大部分资金的利息。

储蓄方式三:接力式储蓄。将资金平均,选择不等的定期储蓄,如半年、一年、二年、三年,半年期到时转存最长的三年定期再储蓄,以此类推。在这些时间段里不仅都有资金可供支取,而且最终都成为了最长期的存单,高利很正常。

储蓄方式四:滚利式储蓄。钱一到期资金连本带利进入再储蓄,利息也生了利息。

安全保值的银行储蓄,虽然十分迎合老年人的生理和心理特点,但母亲也看到了近年利息的收益远比其他理财方式逊色的现状,所以她对国债也情有独钟。

国债这种含金量高的债券,除了具备储蓄的优点,利率高是最显著的特点,母亲坚信国债是一种特别适合老人的理财方式。只是要注意半年这道时间坎,如果半年内提前支取,不计息且要支付本金千分之二的手续费,这就需要储金有一个半年内为闲置的前提。

冯永兰

中老年理财三招防忽悠

1.不要盲目追求高收益型理财产品

在理财的过程中,不少中老年人想让自己的养老钱保值增值,追求高收益,盲目投资。但是高收益一般都与高风险相匹配,此类产品收益测算相对复杂。

对此,宁波银监局相关负责人表示,中老年人应在购买银行理财产品时重点关注产品本身的风险状况,仔细辨别产品是否是保本型产品。同时尽可能多看、多问、多做比较,在仔细阅读产品说明书等内容条款确保

了解产品的全部信息和风险要素后,再慎重决定是否购买。

2.注意风险等级与自身承受能力不匹配的产品

投资者在购买银行理财产品前需要进行个人风险承受能力评估,不少人图省事,就不愿意做评估。

对此,宁波银监局相关负责人表示,中老年人应积极配合,最好能由本人如实填写相关要素,确保评估结果全面真实反映个人状况。

与评估对应的是,理财产品也有不同的风险等级划分。一般情况下,中老年人对超出

风险承受能力的产品应谨慎考虑,尽量不予投资。

3.警惕来历不明的理财产品

众所周知,因发行机构实力资质良莠不齐导致不同理财产品在设计管理、风险控制上存在较大的差距。

为此,中老年人应准确辨别想要购买的理财产品是银行自售产品、有权代销产品还是来历不明的理财产品,重点关注产品发行机构本身的实力和历史信誉,为自己购买的理财产品增添一道保障。

记者 王婧
通讯员 赵俊 杨涛

理财有道

理财产品“变脸”成保险

去年7月,62岁的黄女士带着积蓄去银行存钱。当时,一位银行销售人员建议其可以买一款期限3年的理财产品,只要将钱存满3年,就会得到高额分红,比理财产品的收益会高。黄女士觉得很划算,尤其是高额收益非常诱人,心动之下便迅速办理了相关购买手续。转眼过了一年,该工作人员日前打电话来提醒黄女士续保,黄女士才了解到,原先自己购买的是3份xx人寿的分红型保险产品,如果隔年不续保,就得扣除30%的退保费。

“当初不是说好购买理财产品么,怎么就突然‘变’成了保险产品?”黄女士很疑惑,赶紧跑到银行,一看白纸黑字,产品合同上签的都是自己的名字,“都怪当时急着购买,觉得收益也高,没细看合同内容就直接签字了,真是追悔莫及。”

黄女士说,退保不划算,只得硬着头皮续保。

业内提醒

工商银行宁波市分行理财师孙洪业表示,中老年人在购买理财产品前,一定要详细了解自己要购买的产品,仔细辨别产品性质、金额、期限、发行机构等基本要素,谨慎考虑是否购买。

另外,老年人对于突发事件的应急能力较差,因此,对于理财的流动性要求非常高。有不少老年人看到银行中长期理财产品的收益较高,便选择了这类产品,但是一旦突然生病住院,急需用钱,就存在钱取不出来的问题。因此不宜将一个鸡蛋放在一个篮子里,应合理配置多个理财产品。

记者 王婧
通讯员 赵俊 杨涛



理财问题征集令

随着“你不理财,财不理你”观念的深入人心,如今,越来越多的中老年人往往比年轻人更关注“钱生钱”,黄金、白银、股票、基金、保险产品、银行理财产品等成为中老年人的理财选择,但往往也会在理财问题上遇到很多困惑。

您是否对个人或家庭的整体财务状况糊里糊涂?是否在理财规划上有些不知所措呢?或者遇到了投资理财方面的问

题?请将您的困惑告诉我们,《康乐老年》“理财有道”栏目组将邀请理财专家解答您的问题,并量身定制适合您的理财方案。

邮寄地址:宁波海曙区灵桥路768号宁波日报报业集团430室
《康乐老年》“理财有道”栏目组收
电子邮箱:
wenj98@163.com