

甬城高端长者公寓 仅“入住权”就需50多万元

业内人士预计,未来十年将迎来养老地产高速发展期

1

随着我市老龄化进程的加快,截至2016年底,我市60周岁(含)以上老年人占户籍人口总数23.5%,约每4个户籍宁波人中,就有1名老人。年纪大了,去哪里养老?如今,一种名为养老地产的新型养老方式,悄悄进入大家的视野。



仅“入住权”就需50多万元

去年10月,作为宁波养老地产率先投入运营的一个项目——江北区星健兰庭迎来首批入住老人。据星健兰庭工作人员介绍,入住老人平均年龄80岁左右,多数是退休教师和退休医生。

作为首批入住者,70多岁的陈阿姨夫妇对这里感到满意。退休后,子女忙于工作,看望父母的时间少了,而随着年龄逐渐增大,陈阿姨夫妇的孤独感越来越强烈。“陈阿姨的子女担心父母年纪大了,无法很好地照顾到自己,于是就让老人住到这里。”星健兰庭工作人员说。

陈阿姨在此处的房屋是50多平方米,购入价格60万元左右。陈阿姨的一天是这样的:早晨有工作人员叫早,晨练用完早餐,早餐后可以选择散步,也可以和同样住在这里养老的老人唠唠家常。午餐后睡一会儿,然后到庭院散步,还可以去听兴趣课。

陈阿姨的退休工资每月7000多元,两位老人住在这里,一日三餐有专人烹饪,除了生活费等基本开销外,每月要交5000元的服务费。

目前,位于东钱湖的长者社区——钱湖柏庭已进入内部装修期。“我们一共有900多套房屋,已经订出了600多套,预计今年10月至12月可陆续装修完毕入住。”钱湖柏庭项目工作人员告诉记者,这里的套房,每套售价也是50万元起步,而且卖的也不是所有权,只是使用权。

钱湖柏庭联合创始人袁亚刚介绍,他们实行的是会籍制,“这个会籍是可以转让和继承的,甚至还可以向销售公司退回”。

“我们进行了测算,如果在购买会籍后入住,每人每年所有的花费在4万元到6万元之间。如果是一对夫妻入住,则为7万元到10万元。”袁亚刚说。

居家养老仍为主流养老模式

“养老地产并不适合每一位老人,我们做过调查,很多老人仍然希望住在城市,与子女为伴。”宁波长者生活网络服务有限公司CEO朱以奇则道出了另外一种截然不同的观点。

今年1月31日,窗外大雪纷飞,在范江岸社区活动室内,“一堂一乐”的公益课正在进行,朱以奇的团队正在向20多名老年人传授如何使用智能手机挂号、叫餐、求助、打车,同时还传授如何防诈骗、如何与儿孙沟通等技巧,受到了社区老年人的欢迎。“那天下着大雪,但仍有这么多的老人到现场来听课。老人们不惧风雪,说明他们有多孤单。”朱以奇深有感触地说。

“孤独是每个人尤其是老年人最担心遇到的问题。在宁波,约99%的老年人上不了老年大学,被不良商家骗去钱财的事情每天都在发生,我们希望把更好的课程和社交送到老人家门口。”目前,朱以奇已免费为老人开展了300多堂社交课程,期望老人在高频次的持续的社交中,重塑被房地产割裂的邻里关系。

“因为子女不在身边,老人遇到心梗等突发状况的急救黄金时间是4分钟,因此,邻里的互助互爱显得尤为重要。”朱以奇说,他还将一个社区的养老中心改造成了全龄化老人社交服务中心,期待更多的老人在这里找到志同道合的伙伴。

我市一位同时有着房地产行业 and 养老行业从业经验的业内人士也认为,如今的养老结构还是以居家养老为主。“无论是我们的孝道文化还是养老行业的发展情况都决定了,90%提倡居家养老,6%到7%是社区养老,3%到4%是机构养老。”该人士说。

老人最害怕孤单,为了克服老人的孤独感,一些养老地产也开办了丰富多样的联谊活动。“我们对老年大学进行了社区化改造,尽管尚未入住,但每到周末,这里都会举行会员联谊活动。2017年,我们开设了10个俱乐部,组织了50多场活动,场场都受到追捧,活动内容涉及老人喜闻乐见的戏曲、书画、养生等,很多老人本身在圈子里很有名气,比如我们的一名会员是甬剧国家一级演员,她一组织活动,仅她的粉丝就来了120多人。”袁亚刚说。

2



未来十年将进入养老地产高速发展期

据中国社科院老年研究所测算,目前中国养老市场的商机约4万亿元,到2030年有望增至13万亿元。

近年来,传统地产开发商、保险资金纷纷高调宣布进军养老产业,就连中石化、首钢等企业也跨界进入。目前不少上海、北京等地的房产公司、上市企业、保险公司等将养老地产的触角伸向宁波,一些项目正在兴建或选址。

“最近三年是宁波养老地产的兴起和布局期。”袁亚刚说,“目前,宁波养老市场的格局正在发生剧变,已经由单一的以民政为依托的养老模式,转变为多种社会力量介入的养老模式。民众的养老观念也有了较大转变,追求晚年高质量生活的市民在逐年增多。”

据测算,到2020年,宁波市老年人口系数将超过25%,养老模式多元化发展,提升宁波的养老服务水平成为迫在眉睫的事。

养老地产有很大的潜力,但由于是新生事物,也存在着相当多的问题,例如长期重资产运营带来的资金压力、养老观念的转变不及预期、市场刚刚起步带来的竞争无序及缺乏成熟的商业模式等。对此,业内人士预计,在接下来的五到十年,各养老品牌之间会有一个充分的竞争,或将出现品牌的淘汰、行业的整合,而可以预见的是,机构养老在未来十年会迎来一次高速发展期。

养老地产目前主要的产品形态:保险资金推出的升级版养老机构,如养老院,把养老地产视作商业地产项目长期经营;开发商推出的养老地产项目。

记者 周科娜



一周楼市速递

楼市进入休整期 上周仅成交742套

随着春节的临近,宁波楼市进入淡季,上海瑞达思RDAS数据公司提供的数据显示,上周(1月29日—2月4日),宁波市五区新建商品住宅仅成交742套,成交面积91157.55万平方米,成交均价22138.75元/平方米。

从成交套数总排名来看,镇海区、鄞州区和江北区占据前三甲,鄞州区上周共成交199套,环比下跌43.47%;镇海区瀚宁府的开盘带动了该区域的成交,上周镇海区成交172套,环比上涨24.64%;江北区上周成交143套,环比下跌23.53%。值得一提的是,奥园誉湖湾、龙湖天琅和万象府二期于上周加推,给春节前的宁波楼市增添了一抹亮色。

据南天房产数据平台显示,上周宁波二手房住宅市场的成交量与前一周基本持平。江北区成交量有所上升,环比上升23%,鄞州区与海曙区的成交量略有下降。上周,市中心城区的成交均价为15812元/平方米,环比下降5.65%。其中,海曙区、江北区的成交均价分别为14916元/平方米和13360元/平方米,环比基本持平;鄞州区的成交均价为18406元/平方米,环比下降7.4%。

从购房目的看,市场主体依然是首次置业及改善型群体,其中首次置业成交占比59.2%,改善型成交占比为19.2%,其他诸如投资、婚房等占比较少。从物业成交类型看,多层住宅因得房率较高、容积率低等优势占据市场半壁江山,上周占比为51.3%,高层住宅与小高层分别占比为26.3%和21.1%。

截至2月4日,市六区共留存商品房房源约为280万平方米,可销售套数为21629套,环比上升0.5%。其中,奉化区的周成交均价最低。

马娟娣

新闻链接

养老地产

养老地产,建筑设计、园林规划和装饰标准接近于高端住宅产品,其创新核心在于适老化设计——增加相关设施设备,打造专业管理团队,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,为入住老人提供系统的日常服务。

养老地产目前主要的产品形态:保险资金推出的升级版养老机构,如养老院,把养老地产视作商业地产项目长期经营;开发商推出的养老地产项目。