

房企险企央企千亿资金逐鹿养老地产

目前,养老地产市场上基本形成了“房企系”、“保险系”和“央企系”三足鼎立的局面。据不完全统计,三类企业在养老地产上的投资额已逾千亿。

证券时报记者 孙玉

随着中国人口老龄化速度的加快,国内养老服务产业的规模也迅速扩大,到2015年有望增加至4500亿元。

面对如此大的一块蛋糕,万科、保利地产、远洋地产等20余家房企,中国人寿、平安保险、中国太保等保险巨头,以及中国石化和中国水电等央企纷纷投身养老地产。有关部门也在制订国家养老产业2013~2020年规划,《关于进一步加快养老服务业发展的意见》也正在提请国务院审议发布。一时间,养老地产成为炙手可热的话题。然而,盈利模式的不成熟,养老项目用地、融资渠道、配套政策解决方案的缺失也成为养老地产经营企业发展的掣肘。养老地产这个夕阳工程是否能成为朝阳产业?在证券时报记者的采访过程中,众多业内专家给出了肯定的答案。

养老地产潜力巨大

原先预测是到2015年中国老年人会超过2亿,但现在老年人已经超过2亿。“中国房地产行业协会会长、中国房地产业老年住区委员会主任、国际旅游地产专委会副主任委员朱中一认为,国内人口老龄化的趋势已经势不可挡。‘人口老龄化的规模、人口老龄化的步伐比我们预想的要快,这也给市场带来了新的需求。’

朱中一表示,目前已经进入老年人口快速发展期。据统计,到2015年,中国老年人护理服务和生活照料潜在市场规模将超过4500亿元,养老服务就业岗位将超过500万个,未来市场发展潜力巨大。

根据统计局的测算数据,到2015年,我国老龄人口结构比将达到30%以上,其中,80岁老人占20%以上。

上海市社科院城市与房地产研究中心副主任顾建发也表示,目前我国养老设施严重不足。根据测算,到2020年,我国户籍人口中的1/3为老年人,但仅有10.2万个床位,按照9073(即90%在家养老,7%在社区养老,3%进养老机构)的规划,即便是3%,社会养老服务机构也大概只能满足2/3的老人进养老院,市场上仍然有1/3的缺口。在这样的背景下,养老地产发展空间巨大。

世联地产战略顾问事业部副总经理杨文斌预计,2025年~2040年,我国约有5000万老年人需要通过专门的养老机构来养老。按照目前每人每年5万元的养老费用计算,整个市场产值有2万多亿元。

朱中一透露,目前,有关部门正在制订国家养老产业2013~2020年规划。而民政部会同发改委研究制定的《关于进一步加快养老服务业发展的意见》,也正在提请国务院审议发布。

房企险企央企三足鼎立

目前,养老地产市场上基本形成了“房企系”、“保险系”和“央企系”三足鼎立的局面。据不完全统计,三类企业在养老地产上的投资额已逾千亿。

“房企系”以万科、绿城、保利地产、联想控股、香江国际、复星为代表,目前大小已有20余家房企涉足养老地产。去年8月,万科投资120亿元在长春打造占地100万平方米的健康养老住宅社区及文化创意产业项目。目前万科至少有4个养老地产项目。

堡投资集团合资设立的上海星堡老年服务有限公司在国内首个综合养老社区“星堡中环养老社区”正式开业。这也是复星集团首个养老地产项目。

据记者不完全统计,目前已有超过三成的品牌房企进入或宣布进入养老地产行业。但令人担心的是,地产商挥舞“养老”旗帜,究竟是概念炒作,还是只是作为拿地筹码,最后入市的成品与配套设施能否满足社区养老需求?

“保险系”则是目前养老地产市场上的生力军。自2010年9月,保监会发布《保险资金投资不动产暂行办法》后,保险资金正式获准进入养老地产,到2012年底,保险系企业在养老地产领域的投资已超500亿元。

2012年6月,泰康人寿第一家养老社区在北京昌平区开工,在上海崇明岛拿地建设养老项目后,泰康人寿又在上海松江江湾签订土地开发协议,开发养老项目。中国人寿首个养老基地国寿(廊坊)生态健康城于2011年11月在河北廊坊开工,计划总投资100亿,目前,中国人寿在全国范围内共有6个养老养生基地。

2012年9月,中国平安进军养老产业的首个项目“桐乡平安养老综合服务区”启动,投资170亿元。合众人寿2012年11月,养老社区一期工程完成了封顶工作,样板区竣工。太平保险集团则在上海投资建设首家高端养老社区“太平申仕国际养老社区”,并将参与其建成后的运营管理,预计总投资额20亿元。此外,幸福人寿、阳光保险等保险机构也直接或间接地参与了养老地产投资。

另一支在市场不可小觑的队伍则是由大型企业主导的生态老年公寓,其典型代表就是“中字头”企业。

今年4月,中国石化斥资80亿元在四川布局养老项目。这个“天府惠泽桃源颐养中心项目”,总投资80亿元,总体规划占地2000亩,规划养老床位1万张以上。

中国水电试水养老地产更是一鸣惊人。今年5月16日,中国水电建设集团房地产有限公司宣布联手重庆(楼盘)任之投资公司,在重庆璧山投资80亿元打造全国最大养老地产项目。据称,该项目将于今年下半年开工建设,3年内投入运营,总面积3000亩,主要面向中高端养老市场。

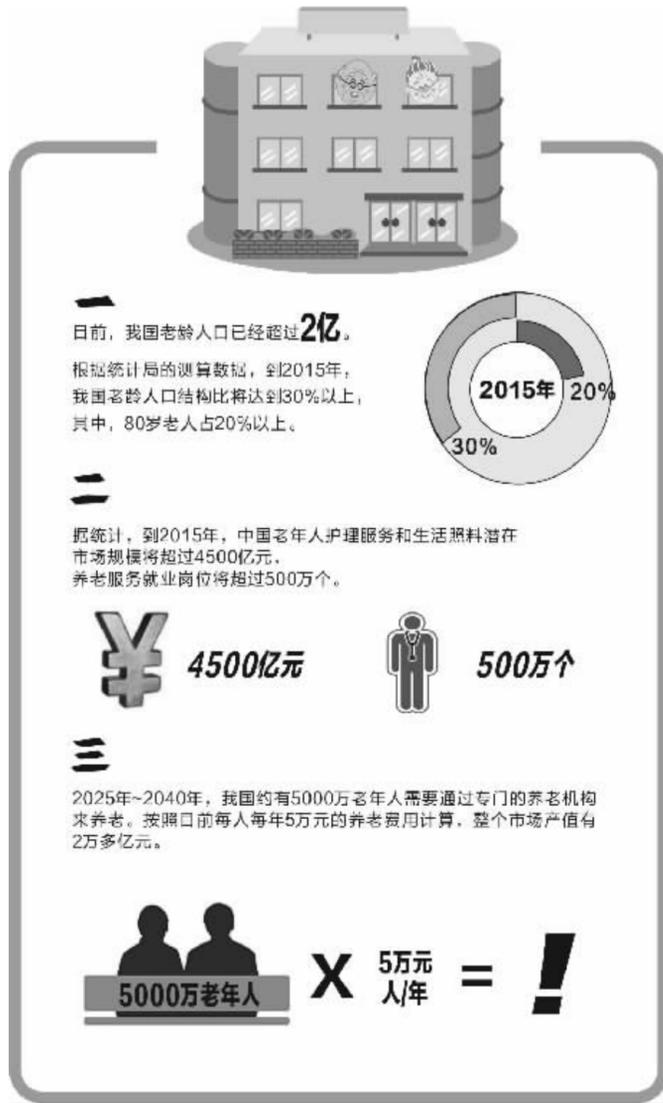
“卖服务还是卖房子?核心是未来养老产业盈利模式的选择。从目前来看,大部分投身养老地产的企业盈利模式均是以长期收租的方式回笼资金。不同在于,‘房企系’多半采取会员费+月租/服务费的模式,而‘保险系’多半采取购买保单获得入住资格+月租/服务费的模式。”

朱中一表示,至于养老地产究竟是做服务还是做地产必须要厘清,否则则从一个极端走向另一个极端。

另一个极端就是眼下较为普遍的情形,即房地产开发企业在住宅建设基础上,加上简捷的无障碍设施和医疗机构的配套,就成了“养老地产”。在目前已经推出的养老地产项目中,大部分还是停留在这个层面。“养老地产”沦为炒作概念,以便为竞拍拿地、房屋售卖增加看点。

对此,经济学家吴敬琏表示,养老地产不应该完全是地产,涉及方面很广,是一套完整的产业链,包括医疗护理、康复、健康管理、文体活动、餐饮服务直到日常起居呵护。老龄化产业带有一定的公益性,应该在服务上多做文章,不只是房地产商卖房子那么简单。

“房地产企业岂会不知养老地产的题中真意?只是对身处住宅调控期,资金周转不灵,被动寻求多元经营的房企而言,‘买地、开发、销售’短期套现的高周转模式,更适合‘房企系’眼下



本版制图:吴比较

记者观察 | Observation |

养老地产朝阳化需解决三大问题

证券时报记者 孙玉

“养老是一个系统化工作,是一个养老产业链。”中国老龄事业发展基金会主任王杰钧这样认为。目前中央针对养老这一块的政策是“广泛吸纳海内外资金,鼓励社会力量养老”。

夕阳工程在真正成为朝阳产业前,仍需厘清众多问题。

其一,养老地产用地的划分。目前国内养老用地并未单独划分,供地计划中养老项目比例不足,造成土地成本偏高。其实,养老地产土地供应可区分对待。根据目标对象不同,养老地产可分为慈善养老院和高端社区。前者为最基本保障,出于对特定群体老人的关怀,由政府公共部门提供,不应入市流通,用地可考虑类似于保障性住房用地的做法定向供应,降低福利养老建设成本。这就需要政府在土地出让金或者税费方面进行优惠让利。

而后者针对中高端养老群体,可租可售的养老地产项目,属于完全市场行为的,则应考虑市场化或者半市场化方式进行供地,差别对待。

其二,养老地产融资渠道。由于需要配套养老设施,在医疗、家政、护理等方面提供服务,导致了养老地产前期投入高,而以出售服务为目的的项目,资金回笼速度更慢、周期更长,对运营企业资金压力更大,融资难度也更明显。

要加快发展养老地产,就需要吸引社会资本。通常解决的途径是吸引基金、信托和投行等金融机构进入。最近新增的通过在股权交易中心挂牌的方式募资的盛泉养老,将有望为养老产业资本化发展探路。

其三,配套政策到位。房企对养老地产投资回报率大多期望在8%~10%,低于投资住宅地产和商业地产的回报率,而保险资金期望的投资回报率也大约在10%。但是目前来看,大多数养老地产的回报率均低于企业预期回报率。

如何推动社会力量长期参与养老事业,需要政府机构、银行机构从信贷政策、金融、税收、运营费用等方面给予养老地产项目支持,降低企业运营养老地产项目的成本,帮助企业找到盈利模式。

的生存。而卖服务式的养老地产项目的投资回报周期一般要7~10年。除了地产项目的开发,养老社区建设还需要有医疗、护理、家政等前期投入,不仅成本偏高,且资金回笼速度明显慢于“卖房子”的速度。保利安·北京市和颐老年公寓的项目负责人表示,该项目预计需要30年才能收回成本。

朱中一则认为,这与“企业被动”进入这个领域有关。在住宅地产调控的背景下,房地产企业就不得不转战其他领域,譬如去开发商业地产、综合体、旅游地产、养老地产等,结果导致在一些地区出现过剩,开发出来的项目难以消化。

相比房企,保险机构可采用两种运营模式:其一,投保人具备入住养老社区资格,并缴纳一定的月租或服务费;其二,即通过实物租赁的方式来实现收益。前者把保险、地产、养老产业融合在一起,将寿险产业链拉长至30年左右,这也是险企普遍接受的模式。

保险企业开发养老地产项目是不能

“卖房子”的。因为2010年保监会发布的《保险资金投资不动产暂行办法》规定,不得变相炒地卖地,不得利用投资养老和自用性不动产(项目公司)的名义,以商业房地产的方式,开发和销售住宅。”

与房企截然不同,保险公司追求长期稳定低风险回报。养老地产本身具备的出租率稳定、回报稳定的特性,恰与保险资金的长期性、稳定性、流动性需求相匹配。保险公司经营的养老地产项目盈利模式的利润主要来自入住费与配套的管理服务(诸如医疗、娱乐和护理服务),这就保证了稳定的出租率和稳定的回报率。

长期持有的经营模式最大的好处是拉长了寿险产业链。对此,泰康人寿保险股份有限公司董事长兼首席执行官陈东升算了一笔账:如果客户入住率相对稳定,达到90%以上,入住期限在8~10年,这相当于一次性销售了10年的期交保险产品,可以将寿险产业链拉长到20至30年。

首家养老服务企业挂牌上海股交中心

养老服务企业试水资本化发展路径

证券时报记者 孙玉

夕阳工程如何对接资本市场?2013年5月,荣成盛泉养老服务股份有限公司在上海股权托管交易中心成功挂牌,成为首家在股交中心挂牌、对接资本市场的养老服务企业。这家意欲未来转板上交所的养老服务企业,为养老服务型企业探索资本化发展提供了样本。

盛泉养老股份有限公司董事长邱冀模表示,荣成盛泉养老服务股份有限公司主要为社会提供老年公寓经营管理服务、社区养老整体解决方案和居家养老服务。2012年到2013年追加投资5000万元,正在建设2万平方米老年公寓,建成后床位数超过1000张。目前已经发展成为山东省集中养老规模最大的养老服务企业。

老龄化人口加速增长能带来的巨大市场几乎是人所共知的。“夕阳工程”一时间成为各路资金的投资热点。但是养老服务型企业却依旧面临着融资

渠道窄、融资难的问题:一难在花钱多,多数养老用地属于居住、商业、医疗用地,土地成本高;二难在收益慢风险高,譬如上海亲和源项目,投资6亿元,2008年营运至今,成本尚未收回。

对此,邱冀模毫不讳言,由于养老产业运营模式的成熟,投资回报周期和投资回报率的不确定,企业需要尽快拓展融资渠道。

通过股权交易中心挂牌,最显著的优势是拓宽了融资渠道。”他表示,目前公司也正在和一些保险公司及金融机构进行沟通,希望借助社会力量将养老事业做强做大。

但解决融资难问题之前,先要明确的是盈利模式。盛泉养老的保荐机构上海时润投资管理有限公司总经理张驰轩向记者表示,目前,盛泉养老盈利模式分为三大类:其一为集中养老模式,即依托当地其他敬老院的资产或自建养老院,提供养老服务,对入住老人收取服务费用;其二即居家养老模式,对有住家需求的老人提供日常

全方位的上门护理服务,收取服务费;其三为增值服务养老模式,包括提供异地度假养老,包括理疗、旅游、康复等特殊养老服务,收取服务费。

解决融资难也需要政策支持。盛泉养老所在地的荣成市副市长吕劲伟向记者表示,荣成市计划在信贷支持、金融税收、土地供应、基础设施配套、老年公寓改建扩建、运营费用补贴方面制定相关细则。“当地政府已经专门出台关于加强养老体系建设的意见,主要从老年公寓的建设、土地村民的协调入手,包括正在协调农业观光园的农业用地等。

明确盈利模式,才谈得上投资回报。综合目前已开展的集中养老和居家养老业务,我们测算公司的投资回报周期可以缩短至7~8年,短于国内平均10年的回报周期,平均每年收益率10%左右。如果加上未来开展的增值服务养老业务,投资回报周期可以缩短到4年,平均年收益有望达到25%左右。”张驰轩表示。

这对于投资者的吸引力不言而喻。就在盛泉养老挂牌一周后,公司一期股

权融资金额从原计划的5000万元增加至8000万元。张驰轩表示,盛泉养老目前也在接受首发公开上市的前期服务,使得公司发展更规范。

对于养老产业未来的发展方向,上海股权托管交易中心总经理张云峰分析,随着未来养老压力的增加,养老产业未来的发展有两种模式,一种是慈善养老,另一种是追求股东利益最大化的高端养老产业。如果业态向后者方向发展,那么未来必然需要宣传和资本的推动。”

张云峰认为,养老服务型企业在通过股权中心挂牌与资本市场对接作用有二:其一为企业做宣传,其二帮助养老产业实现资本规模的扩大。养老产业本身的特性决定,这类产业资本规模的扩大必须要靠资本推动,靠融资。”养老型企业未来向高端养老产业发展将不失为一条可行之路。

中国老龄事业发展基金会主任王杰钧也表示,我一直推崇未来的核心应该是盈利性的,具有中国特色的新型的养老模式。”