

险资野蛮圈地 加速布局养老地产

中国“银发经济”的来临与金融业的加速开放,给保险与地产这两个原本关联度不大的产业带来更多业务整合的机会。近日,以生命人寿、安邦人寿为代表的险资频频举牌,这些昔日稳健温和的隐形投资人,正以激进、凌厉的攻势在地产界大玩“圈地”游戏。

证券时报记者 黄丽

在并不平静的资本市场,不少手持重金的资本大鳄们潜伏已久,蠢蠢欲动。这些资本不仅看中目前地产股被明显低估的投资价值,还瞄准了未来规模高达数万亿的诱人蛋糕——养老地产。

险资加速潜伏地产

据证券时报记者不完全统计,今年一季度,除生命人寿、安邦人寿外,还有中国人寿、平安人寿、太平洋人寿为代表的10余家保险公司成为17家地产股(不包括港股)的前十大股东。其中,寿险龙头中国人寿分别持有万科、华侨城、北京城建、宜华地产、海博股份、海宁皮城等6家公司股份,成为持有地产股家数最多的险资企业。值得关注的是,仅今年一季度,中国人寿和太平洋人寿分别成为5家、3家地产股的前十大股东。而此前,中国人寿已持有在港交所上市的远洋地产29%股份,位居第一大股东。

从资金动向分析,今年一季度在这17家被险资持有的地产股中,有5家属新持有,5家被增持,6家减仓,1家持股未变,持股变动总数为47226.68万股,粗略估算险资新买入或增持上述股份所涉金额近百亿元人民币。对此,有戴德梁行的资深分析师认为,监管层对保险公司投资领域和范围进一步松绑,刺激险资布局地产的步伐明显加快。虽然目前险资投资地产的资金量并不大,但未来或将成为大宗交易的主要买家。

万亿大蛋糕

养老地产是“养老+地产”的一种开发模式,既可以被视作地产业的一个细分行业,也可以被当作养老产业的一个组成部分。近年来,不仅各大房企纷纷抢占养老地产项目,而且多家保险公司也开始在该领域“跑马圈地”。

从房地产行业来看,据不完全统计,国内已有超过30家房企拿地开发养老地产,其中既有保利地产、万科这样的行业巨头,也有云南城投、世荣兆业这类规模不大的中小企业。

一家广东地产公司董秘在接受采访时称,未来3年或将成为中国养老地产的爆发期。主要原因有两点,一是未来可观的市场机会;二是面临多年宏观调控压力和近期市场风险压力下的房地产业,正寻求新的突破方向。大量房地产公司正从传统的“房地产制造业”转型升级,如万科的工业化生产、华侨城的旅游地产、金融街的物业持有经营,养老地产也是地产公司的选择之一。

该人士进一步分析,以往房地产业多是从事“买断型”经营模式,一旦向“持有型”转变,其财务周期情况将完全不同,资金成本压力会比以往提升许多。迫于这种压力,目前地产进军养老地产,也多是“雷声大雨点小”的试探性行为,远未形成气候。

再从保险业层面来看,近年来直接进军养老地产的险企层出不穷。例如,将“养老”事业列入核心业务的泰康人寿,2010年在北京昌平小汤山温泉乡购置2000亩地,斥资40亿元,投建新型健康养老院“泰康之家”。同一年,合众人寿与湖北武汉蔡甸区政府合作,计划兴建“合众人寿健康社区”,计划投资80亿元,首期动工面积约700至800亩。此外,布局养老地产的还有中国人寿、平安集团、新华保险、中国人保、中国太平等多家保险公司。

但由于城市土地资源紧缺,且保险企业拿地成本过低,自2013年下半年开始,多个地方政府不再向保险企业出让养老建设用地。某保险公司负责人表示,现在拿地很难,已经商谈的土地也被当地政府叫停了,短期内可能只限于

对已经拿到的土地进行开发。

面对巨大的养老地产市场,地产商受制于高企的资金开发成本,而保险公司则苦于以往拿地开发的模式难以持续,双方都遇到了发展瓶颈。当前出现的保险公司举牌地产股的案例,则提供了一种险资通过购买地产上市公司间接进入养老地产领域的新可能。

深圳巨柏基金首席分析师祝朝安认为,从这些举牌案例可以看到,部分保险公司投资风格有所转变,从以往分散组合委托投资,向集中持股转变;从稳健温和的隐形投资人,到凶猛举牌的野蛮大鳄,其激进扩张的投资策略可见一斑。2014年5月1日起,新的保险资金运用管理办法运行,权益类投资比重加大到30%,不动产投资有所松绑。可以预见,未来这样的举牌案例还会进一步增多。

有保险界人士认为,险资进入后,可能引发地产行业的变革。因为当前开发商采用的是“建筑-销售”的短期模式,而保险公司往往采取长线投资,它们希望一处地产能提供至多20年的现金流,这将催生对投资优质地产的需求。

由此不难看出,“保险+地产”可能是一种优势互补的养老地产运营模式,既解决了资金问题,又能拥有具体操作的能力。但参与双方到底由谁来主导,则是需要反复博弈的大问题。

财务平衡是关键

尽管养老地产的市场空间极为可观,但有分析人士表示,中国养老地产刚刚起步,多数处在初期亏损阶段,如何实现财务平衡任重道远。

据测算,即使在目前老龄化尚不严重的情况下,社会养老服务的缺口仍然很大,极度供不应求。当前养老床位总需求可能高达1000万张左右,而全国仅能提供342万张。今后老龄化较为充分时,初步测算2.02亿老年人口可撬动5万亿养老产业,可提供超过1000万个就业岗位,对养老产业的刺激很大。

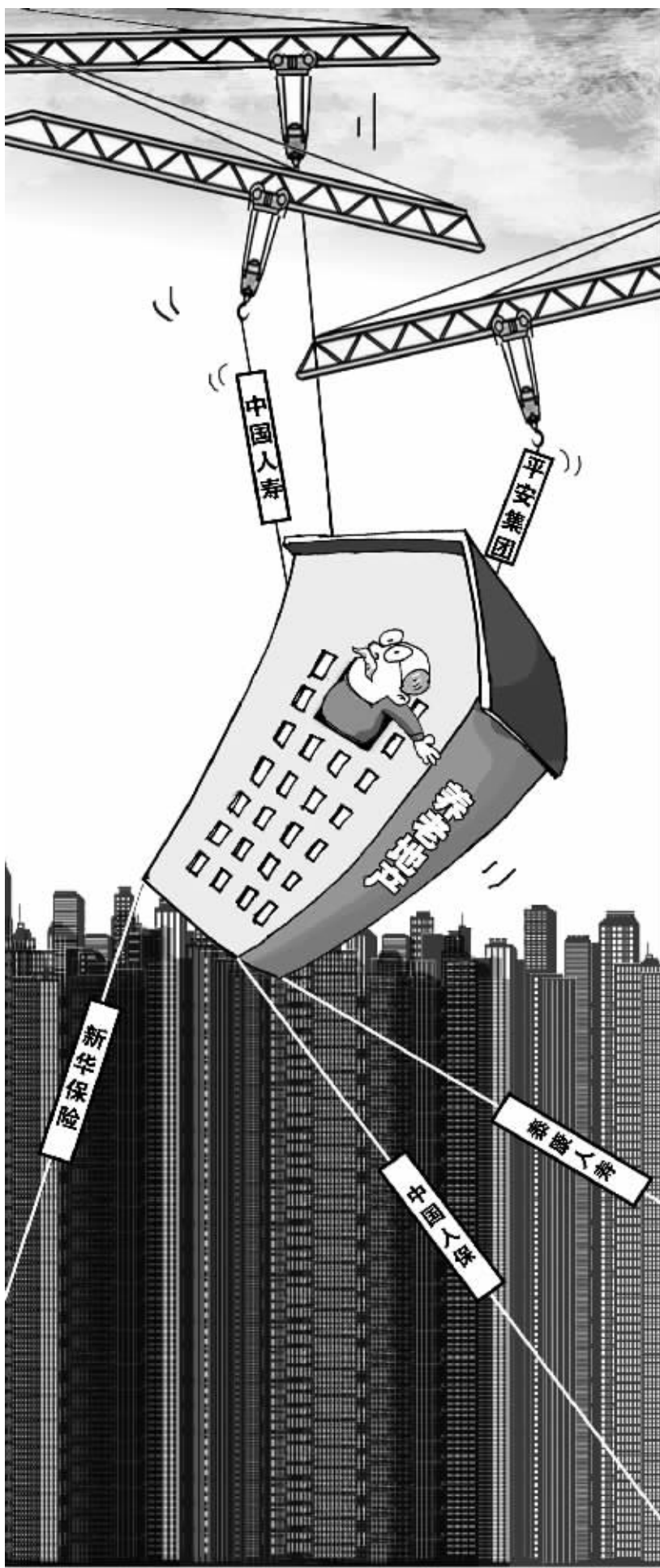
但从项目收益情况看,由于养老地产的盈利周期是一个很慢的过程,因此何时实现收支平衡成为项目成功的关键。“一般国际上养老社区的回报周期是10年以上,保险公司如果大手笔投资养老项目和配套设施,回报周期有可能长达20年以上。”一位业内专家说。

泰康人寿董事长陈东升也曾多次公开表示,养老社区项目周期大约是30年,其中前10年是不赚钱的,像泰康拿地盖养老社区用了5年,如果入住率要达到70%-90%可能又要三、五年。

对此,一位申银万国资管人士告诉记者,要实现养老地产的持续运营,有两个问题是必须考虑周全的,一是如何实现财务平衡,财务上能够持续,才是养老地产项目能维持下去的决定性因素。二是如何才能服务到位。投资养老地产,既有开发建造过程中的硬件问题,也有物业服务方面的软件问题。这些方面都需要充分考虑老年人的基本需求,可以借鉴国外的经验,但必须考虑中国国情。至少到目前为止,还没有出现全国性的养老服务品牌。

中国老龄化正在加速,“银发经济”的春天正在来临。面对正处于起步阶段的中国高端养老地产,除国内的险资企业与地产公司外,外资也早已虎视眈眈。

深圳国盛资本某执行董事告诉记者,以往由于政策准入方面的限制,外资养老项目少有成功,如2005年即高调公布的国际养老机构,上海国际医学园区的德国奥古斯汀诺诺颐养中心,就因为拿地受阻失败。但在目前政策环境下,境外资本很可能卷土重来。与国内资本相比,这批境外资本多拥有长期的养老社区发展和运营经验,在中国投资建设的项目可以迅速进行复制。只要中国高端人群对其理念接受和认同,其商业模式取得成功的概率很大。这对于国内资本来说,具有很大的压力。



2014年一季报保险公司持有地产股情况

代码	名称	保险持股家数(家)	持股总数(万股)	占总股本比例(%)	持股变化	持股变动数值(万股)	持股变动比例(%)
600583	金地集团	6	15094.2	33.76	增仓	43149.5	40.03
000402	金融街	2	10841.72	3.52	减仓	-92.83	-
600376	首开股份	3	7554.25	3.37	减仓	-3759.3	-33.23
000024	招商地产	3	4831.72	2.52	增仓	2945.17	212.41
600266	北京城建	3	2070.53	2.33	增仓	1241.12	149.64
000616	亿城投资	3	2729.97	1.91	新进	2729.97	-
000069	华侨城A	2	1215.2	1.67	增仓	2403.1	24.55
000150	宜华地产	2	540.01	1.67	新进	540.01	-
600340	华夏幸福	2	2058.6	1.56	减仓	-786.26	-27.64
000002	万科A	2	16522.3	1.5	减仓	-1957.8	-10.59
000608	阳光股份	1	1012.84	1.35	减仓	-186.11	-15.66
000961	中育建设	1	1356.55	1.16	不变	0	0
600185	格力地产	1	379.99	0.66	减仓	-168.27	-30.69
600708	海粤银信	1	305.99	0.6	新进	305.99	-
002344	海宁皮城	1	529.6	0.47	新进	529.6	-
000661	海印股份	2	155.41	0.32	新进	155.41	-
002016	世荣兆业	1	200	0.31	增仓	86.55	76.29

资料来源:公开信息

黄丽/制表 官兵/制图

养老地产相关案例

案例一: 保利地产养老地产战略

保利地产多年前就已经开始了对养老地产的探索。2013年12月24日,在北京召开的“2014首届中国国际老龄产业博览会启动暨保利养老战略发布会”上,保利地产正式发布养老地产战略。

作为上市地产龙头,在地产销售额破千亿之后,保利地产开始把养老产业置于企业战略转型、提供未来新利润增长点的重要环节,作为企业创新升级的重要领域进行培育。保利地产对养老产业并非只是地产产品设计和服务的尝试,而是通过投资、运营、建设实践产业链的全面介入,从平台搭建到适老服务、适老产品的集成采购,从尖端产品展示到媒体渗透,全面整合资源,展示对该领域的雄心。

以往,保利地产以住宅开发为主,适当向商业地产、旅游地产、文化地产和产业地产等相关领域多元化延伸。在进入养老地产领域后,保利地产将旅游地产和商业酒店资源用于养老,实现“一地人多地多养老”,让老年人参与到保利的各种地产项目体验中,为住宅产品赋予新的价值,用养老打通旅游、商业、住宅等其他形态的地产产品。

保利地产计划在未来3~5年时间内,对原有社区进行适老化改造,新建社区统一适老化设施标准,向所有保利社区提供居家养老服务。当前保利地产已经有北京、上海、广州等多个养老项目在运行中。根据保利地产长期养老战略规划,预计用3~5年的时间使养老产业基本实现盈亏平衡,用8~10年的时间达到发达国家盈利水平,打通金融通道,实现REITs上市。

简评:保利养老地产模式,是地产业进入养老地产领域的一种代表。地产公司拥有较为丰富的地产开发和物业服务经验,但在项目长期资金来源方面有短板,在适应养老需求的医疗服务等方面也不占优势。

案例二: 泰康人寿养老实验

泰康人寿是业内第一批取得不动产直接投资和不动产金融产品设立和发行的保险公司,也是保险业中开展养老社区业务较为领先的代表。

2014年4月3日,泰康人寿宣布在上海松江新城投资42亿元建设养老社区。此前,泰康先后在北京、上海、广州、三亚等地拿地,目前总投入已达150亿元。根据泰康人寿投资计划,未来5~8年将在全国投资1000亿元,建设15~20个养老社区。未来泰康拟将公司总资产10%~20%投入到养老社区之中。

保险产品与养老社区相衔接是当前保险公司进军养老产业的主要商业模式。泰康人寿围绕养老社区设计的保险产品有多款,起价为200万元,投保人需分一次或多次缴纳不少于200万元的保费,可以在达到法定退休年龄时获得入住养老社区的资格。产品到期后按年返还养老金直至身故。同时,如果入住的投

保人低于养老社区的的实际容纳量,投保人已经达到退休年龄的直系亲属可以优先入住。但交了200万元不代表一劳永逸。根据合同条款,购买保险只是取得了入住养老社区的资格,相当于免除了未来数十年的房屋租金,而物业费、卫生费、水电费、护理费等等费用仍需要入住后再进行缴纳。保险公司的养老社区主要定位在中高端客户,重在服务和医疗。

吸引保险公司押注养老地产的最大因素是投资收益。只要能保证入住率,保险公司就可以通过入住和服务的费用,取得长期稳定的回报。据业内估计,养老社区年投资收益在10%~11%。这与过去一年保险资金5.04%的总投资收益率相比,具有明显优势。此外,养老产业与保险业务天然具有一定的协同作用,向上可以衔接医疗保险、护理保险和养老保险等产品,同时带动下游的老年医学、护理服务、老年科技产品等产业,能够极大地延伸和“展寿”产业链。泰康人寿的“全投资链”包括各种各样的养老保险产品,高端医疗,理财以及对“人生目的”的终极关怀四大板块。

简评:险企发展养老地产项目依然处于初级阶段,泰康人寿对养老地产大手笔的投资,必须面对土地、建筑、运营等成本的挑战,在运作的专业性上也会面临瓶颈。险企固然拥有资金的优势,但也会面临投资回报的巨大压力。

案例三: 美国太阳城养老社区经验

太阳城是美国著名的退休社区,位于凤凰城西北12英里,那里全年312天能够接收到日照,因住在其中的老年人活跃的生活方式而闻名。

太阳城的建筑主要以独栋住宅和花园洋房为主。包括:独栋别墅、双拼住宅、多层和复合型公寓、特殊居住中心、老年救助中心、老龄照料社区等。其设计均考虑到老年人的特殊需求。

1959年,Del Webb公司开始建造社区时,就将医疗保健设施、娱乐设施、商业设施作为太阳城发展的关键。太阳城的设施配备齐全,共有7个娱乐中心,8个高尔夫训练场,3个乡村俱乐部,2个图书馆,2个年龄球馆,2个湖,30个教堂,19个购物中心。

太阳城配备的医院相当于中国的三甲医院,床位有355个,周边5公里区域内设置3个其他规格的医院,有心脏、整形外科和老年医学方面的高级专家坐诊。由于有好的设施、设备和医疗保健,据统计,在太阳城养老的老年人比美国平均人口寿命高出10岁。

太阳城的休闲运动场所齐全。可以进行的体育活动包括:高尔夫和小小高尔夫、游泳、足球、赛马、滑旱冰、网球和桌球、健身房健身、手球式墙球、室外地滚球、跳舞、草地保龄球、慢跑和竞走、推圆盘游戏、垒球和篮球、台球、棋牌。此外,太阳城还有游戏俱乐部、舞会、社交等会所。

太阳城还设有各类适合老年人爱好的“艺术吧”:电脑、书法、摄影、绘画、中国画、制陶术、裁缝、针线手艺、皮革工艺、银器匠、编织、金属工艺、宝石、陶瓷、彩色玻璃等。

简评:太阳城模式,是富裕的美国人养老的一个样板。中国现在大多数人还是“未富先老”,和这种高端养老方式差距甚大,但不妨将其作为一种理想和努力的方向。(黄丽)

养老地产需熬过阵痛期

从目前的发展现状和今后趋势来看,国内的养老地产仍然面临许多的困难和障碍。

从政策环境来看,政府对养老产业发展持明确支持态度,但需要进一步落实细节。在养老地产方面,如何把拿地和税优的政策细化,如何鼓励各类资本进行多方面的尝试,如何打造人才和环境基础,都是未来需要解决的问题。

从资金供求来看,养老地产是一个资金密集的新兴行业。不进行资本的高强度投入,摆脱不了当前始终供不应求的低水平循环格局,但资金进入是以高回报为前提的。目前比较有质量的养老地产项目,都存在产品定价较贵的情况,与“未富先老”相冲突。

从产业规律来看,养老地产不仅需要

大量的资金支持,同时也是技术密集、人力资源密集的行业。一方面,对设备和技术的更新需求很大;另一方面,驾驭这些现代化技术手段的人才也非常短缺。这两方面的因素,对产业发展都形成了制约。

从外部因素看,影响中国养老地产发展的,还有观念上的陈旧。“养儿防老”和居家养老的概念根深蒂固,倒按揭等西方养老基础,都是未来需要解决的问题。让老年人优雅有尊严的生活,似乎还不是“中国式养老”的主基调。

总之,基于中国人口的基本情况,养老地产事业前途光明,但道路仍然坎坷曲折。作为一个老龄化进程较快的年轻国家,要适应这一人口结构的转变,可能还得先熬过初期的迷茫和阵痛,才能逐步探索出适合自己情况的发展模式,彻底实现良性循环。(黄丽)