

# 养老地产盈利模式及其利弊分析

## 主要模式

中投顾问在《2016-2020年中国养老地产行业深度调研及投资前景预测报告》中指出，养老地产租售方式比普通住宅更为复杂，需根据老年人的市场需求采取灵活多变的销售模式，如租、售结合的方式，开发商可将一定比例的住宅面积进行销售，另一部分则用来满足老年人租用、度假等需求。

### （一）会员式盈利模式

一次交纳多年的费用，按照居住时间扣除相关费用。

典型机构：上海亲和源

以出租为主要经营方式，收费水平要比福利型养老机构的收费水平高，具备一定的医疗服务人才，入住者通常需缴纳一定数额的押金，每月缴纳少量管理费。管理机构通过专业护理提高收费水平获取利润，国外的专业管理机构一般将押金进行投资以谋取利润，具有寿险公司的经营性质。根据中国人的消费习惯和置业惯性，国内则采取记名制会员卡。

### （二）逆抵押贷款购房模式

多交纳押金，利用利息来冲抵一部分的房费。

### （三）转让使用权模式

老人（或任何人）一次性购买，并拥有产权。如果是投资客，也可以不居住，直接委托养老机构运营，典型机构：武汉侨亚。

### （四）分散租赁式模式

入住老人按月或按年交纳房租费用。

## 利弊分析

以上4种盈利模式在经营效益和资金回笼的速度上各有利弊。会员制盈利模式在一定程度上抬高了目标客户入住门槛，在消费理念相对先进和经济条件相对雄厚的城市，或许能赢得市场的认可，但在是否能被老年群体认可尚不得知，它的操作经验固然值得借鉴，但在未充分的市场研究之前，不可轻易的全盘照搬。

中投顾问在《2016-2020年中国养老地产行业深度调研及投资前景预测报告》中指出，逆抵押贷款购房的在一定程度上，比较适合较为独立的老人，对消费理念水平也有较高的要求，能不能适应市场的需求，也尚不可知。转让使用权模式是目前产业无法分割销售的项目最多采取的手段之一，但在继承和转让上，又较多的受到政策法规的约束，市场的认可度也会受到一定的影响。分散租赁模式对前期投入和适合服务配套要求比较高，但在经营状况较好的情况下，利润也最为可观，但资金回笼速度也最慢。

（来源：中投顾问）