

日本养老住宅的商业模式和现状分析

一、日本老年住宅的现状

众所周知，日本是高度老龄化国家。自上世纪 80 年代中期，日本已经迈向老龄化社会。2004 年日本人口达到历史最高的 1 亿 2779 万人，2005 年 65 岁以上老人占全国人口的 20.1/100，预测 2015 年为 26/100；2050 年将达到 35.7/100。为鼓励民间资本参与老年住宅建设和管理、日本政府近 20 年内先后修订或制定了《老人福祉法》、《医疗法》、《护理保险法》、《高龄者居住安定确保法》、《住生活基本法》等法律；同时，地方政府也通过制定地方法规推动民间力量参与老人住宅产业的投入。

当然，日本的老年住宅产业的发展也并非一帆风顺，因为地方政府的监管不到位、开发商一哄而上导致住宅质量及后续服务良莠不齐、开发商之间进行兼并、运营商的破产使老人的权益无法得到保障的事情时有发生。比较有影响的是 2007 年日本最大的养老院运营商-考姆森公司因为诚信危机而轰然倒闭的事件，此事对日本当时整个产业造成很大的负面影响。

日本开发老年住宅的法律框架大致可以分为 3 个层次：

第一层次包括《建筑标准法》、《城市规划法》、《消防法》等与建筑相关的法律；

第二层次有《老人福祉法》、《高龄者居住安定确保法》、《与高龄者居住的住宅设计相关的指导方针》等与保护老人尊严和居住权的相关法律或法令；除此还包括类似于《东京都建设福祉城区的条例》等关于建设无障碍设施的地方性条例；

第三层次有《护理保险法》（日语：介护保险法）。单从字面上来看，本法似乎与老年住宅没有多大关系，但是在酝酿老年住宅整体规划的初始阶段，必须事先锁定将来的运营模式才能决定建设怎样的老年住宅，否则会造成建成的住宅设施和服务无法衔接的情况。

《护理保险法》规定了护理保险的适用范围、各级别的护理费用和计算方式以及具备怎样条件的住宅硬件才有资格申请护理保险等。利用护理保险为入住老人提供护理服务是经营老年住宅的关键，好比医院没有医疗保险就无法生存一样。所以说《护理保险法》是指导老年住宅建设和运营的重要法律。在运营方面，除了上述的《护理保险法》以外，还有《收费老人住宅设施运营指导指针》和《高龄者专用租赁住宅登记标准》这两部主要的法令。

二、日本老年住宅的种类

在日本，老人住宅的开发及经营必须在现行法律框架下进行，其开发和经营模式一般也就是成熟的几种模式。开发商在筹建老人住宅时，应事先规划好未来的运营模式，而这种运营模式反过来又决定该建造何种硬件设施的老人住宅。

一般，开发和经营模式的策划不是由开发商自己单独进行，而由专业咨询公司帮助开发商规划并提供专业建议。

日本老年住宅主要分为“机构设施”（日语：施設）和“住宅”两大类。

“机构设施”又可以做以下分类：

1. 护理疗养型医疗设施（日语：介护疗养型医疗设施）
2. 老人保健设施（日语：老人保健施設）
3. 特别养护老人住家（日语：特别养护老人 Home）
4. 养护老人住家（日语：养护老人 Home）
5. 低收费老人住家（日语：轻费老人 Home）

以上 5 种机构设施的入住对象一般是需要医疗或特别护理的老人，政府对开发建设这些机

构设施一般给与一定的建设费的补助，入住的老人一般也是收入偏低或因慢性病、身体、精神障碍等原因需要长期疗养的特殊人群。类似于我国的公立养老院、敬老院等机构。

6.收费老人住家（日语：有料老人 Home）（大致分 3 种类型：健康型、住宅型和需要护理型。其中健康型的收费老人住家不配备护理服务，老人随着年龄的增长需要护理服务的时候，可以转移到其他有护理服务的住家）

7.患有老年痴呆症高龄者的集体住家（日语：认知症高龄者 Group Home）

8.高龄者生活援助住屋（日语：高龄者生活支援 House）

在"机构设施"类中，最典型的具有代表性的是第 6 类的"收费老人住家"，这种形式是现在大多开发商倾向开发和经营的模式。

在"收费老人住家"内配置符合《护理保险法》所要求的护理设施、人员后，经营者可以利用护理保险制度向入住老人提供护理服务。也就是说，机构提供的护理服务最终由国家买单。这种由国家财政支付的护理保险对于提供护理的服务商来说是最安全和最稳定的收入。

"收费老人住家"的法律关系是老人从"机构设施"购买"房屋和服务"的"使用权"。简单地说，老人和"机构设施"之间按照平等自愿的原则签订合同，约定入住老人可以使用"机构设施"提供的一个房屋单元、整个"机构设施"的共用部分、公共设施的权利以及接受"机构设施"提供护理、餐饮、清洁等服务的权利，这种"使用权"可以有期限的，也可以终生。

"住宅"类的模式分以下 4 种：

1.面向高龄者的住宅

2.年长者住宅（Senior 住宅）

3.银发住宅（Silver housing）

4.自有产权住宅

"住宅"类中，除第 3 种"银发住宅"的入住老人可能需要轻度照顾以外，其他 3 种住宅模式的入住对象一般为 60 岁以上且生活能够自理的健康老人。第 1 种"面向高龄者的住宅"是当前经营者倾向的"住宅"类中具有代表性的模式，这种模式的核心是基于《借地借家法》所形成的房屋租赁法律关系，此法的立法宗旨是保护入住者权利原则。在租赁法律关系中，入住老人的权利得到很好的保护：在合同期内，房东不能随意要求入住者搬走，更不能随意涨价；入住者有权拒绝违反合同约定的任何要求。

签订了租赁合同后，"面向高龄者的住宅"的房东可以配置护理、餐饮、清扫、家政等服务以增加收入，入住老人可以根据需要选择服务项目与房东另行签订服务合同。"面向高龄者的住宅"与"收费老人住家"最大的区别是"面向高龄者的住宅"不是必须配置护理服务，而"收费老人住家"一般必须配备护理服务。

从上述介绍中不难看出，日本的老年住宅模式基本都不是以出售产权为目的的经营模式。"机构设施"模式就是由开发商建造一所适合老年人居住的设施，设施内配置以护理为主的各种服务；而"住宅"则是房东通过收取租金得到投资回报的模式。

三、两种代表性住宅的经营模式

由于中日两国法律的不同，下述介绍除需要特别解释外，仅从单纯的商业模式加以阐述。

"机构设施"类-"收费老人住家"

1) 收费模式

收费项目包括：入住金、管理费、餐饮费、护理费、清洁费等。

老人入住时一次性支付的费用叫"入住金"，支付入住金的目的是购买"收费老人住家"内的

一个单元的房屋、共用部分、公共设施及设备的"使用权"。

在东京，有些高端"收费老人住家"的入住金标准为 1 亿日元或 5000 万日元以上；中端的在 5000 万日元左右；低端住家在 1000 万日元以下。

入住金的计算方式是根据入住老人的年龄、健康状况、当地平均寿命等各种可能影响老人入住期长短的因素来预测老人从入住至故去的期限。比如一位 65 岁健康的男性老人想入住东京地区的某"收费老人住家"，东京的男性平均寿命为 78 岁，那么这位老人可能居住的时间为 13 年，再用这个 13 年乘以一年"使用权"的费用，就得出这位男性老人需要支付的"入住金"的总额了。

所以，入住金也可以理解为这位老人需要预付 13 年的租金。如果老人中途提出解除合同或故去，"收费老人住家"需要扣除老人已入住期限的费用，余款将退还老人或其合法继承人。如果老人的寿命长于预测期限，老人有权免费行使"使用权"直至故去。入住金可以事先一次、分期或每月收取。

除此之外，"收费老人住家"每月还可以收取的费用包括管理费、餐饮、护理、清洁等各种服务费。

2) 赢利模式

法律规定"收费老人住家"的每一单元的使用面积必须在 13 平米以上，可以供一个老人单独居住（老人如果需要特殊护理的，其居住面积最低为 18 平米）。由于 13 平米的单元太小，无法配备单独的厨房、杂物间和盥洗室，在这种情况下"收费老人住家"就必须提供可以满足多人使用的食堂及盥洗室。20 平米一个单元，每个单元内配置单独的小厨房和盥洗室成为当前日本"收费老人住家"的主流。通过向每个入住老人收取一次性的"入住金"，把每个单元的部分或大部分成本回笼，开发商的资金压力得到了缓解。在运营过程中，再通过每个月收取管理费及服务费用维持日常运营和回收其他投资成本。

3) 成本计算

"收费老人住家"的成本主要为土地、建设、工资、设备、水电煤等费用。其中，工资几乎占 50/100 的日常运营成本，所以利用非全日制护理工或派遣员工的现象很普遍。

2. "住宅"类-"面向高龄者的住宅"

1) 收费模式

收费项目包括：每月租金、管理费、护理等。

在日本，因为老人的身体、经济状况都比较特殊，房东承担的风险比较大，房东一般不愿意将房子出租给老人。为了使老人能够借到住房，同时也帮助愿意将房子出租给老人的房东顺利将房子出租，政府出台了《高龄者专用租赁住宅登记标准》。这部标准主要内容就是由政府搭建面向老人的租赁信息平台，鼓励房东按照此标准将现有房屋进行改建并登记备案，这样老人就可以很顺利找到合适的住房了。

由于这类住宅的法律关系是房屋租赁，且入住对象一般是低收入的老人，所以不会收取"入住金"。在日本，这种模式更多被用于旧房改造或经营不善的租赁房屋。

2) 赢利模式

"面向高龄者的住宅"的每一单元使用面积至少 25 平米（如果有足够的公用面积，每单元的使用面积可以减少为 18 平米）。按照房屋租赁的法律，房东可以收取相当于几个月租金的保证金。除房租收入，房东还可以向入住老人提供餐饮、清洁等服务增加收入。

3) 成本计算

主要有改建费用、物业管理、水电煤等费用。这种模式与前一种模式相比，配备护理服务

不是必须的。房东可以自由决定是否配备，如果需要配备，可以自己配备也可以委托第三方护理机构。这种模式的法律关系比较简单、运营成本不大、风险比较小。

四、日本模式对中国开发商的借鉴

我国现行关于老年住宅的相关法律法规，除了1996年10月1日开始实施的《老年人权益保障法》第30条及33条中规定的鼓励社会力量兴办老年人设施的概括性条文外，还有原建设与民政部于1999年10月1日发布的《老年人建筑设计规范》。但是由于《老年人建筑设计规范》是行业标准，不具有强制性。所以，我国现行法律中还难觅一部系统地针对老年住宅的法律或部门规章。也正是由于法律暂时的缺位，能够使中国有志从事老年住宅的企业从学习欧洲、日本、美国、澳大利亚等国的开发、设计和经营管理模式中摸索出适合中国国情的商业模式。除了日本模式，笔者也期盼通过研究北欧、澳大利亚、美国等国的商业模式和广大读者共同探讨和交流经验。

根据上述两种日本模式的介绍，笔者有些不成熟的建议供大家探讨：

1.国内通过“招拍挂”拿到住宅用地的开发商，土地成本大，资金压力大；另外，由于老年住宅的特殊性，其建设成本一般比普通住宅高出20/100左右，所以很难完全参照日本模式开发和运作老年住宅。这种情况下，如果考虑到将来老年人购买的需求，可以通过分析老人的生理、行为、心理和身体健康趋势进行人性化规划、建筑设计和室内设计，首先使建筑硬件满足老年人对于“住”的需求。作为前期的规划策略，可以为小区配备老年人专业配套服务，比如护理、餐厅、家政等，让老人在选房时感觉这些附加服务物有所值，用这些服务让老人买个放心。笔者认识的日本的一些老年住宅或养老机构的运营商就在向国内开发商提供包括整体规划、建筑设计、起草后期运营方案等各种服务。另外，开发商还可以通过销售一部分产权房先期回笼大部分投资，同时自己保留小部分用来长期租赁，比如销售70/100，租赁30/100，整个小区再配以专业的老人服务，这样既可以快速收回大部分投资，又能通过租赁方式谋求稳定的投资回报。

2.有些地方的开发商通过划拨、长期租赁集体土地或拿到其他非住宅用地，由于无法进行产权式销售，则可以借鉴上述机构设施中的“收费老人住家”的运作模式。但是，我国相关法律规定，房屋租赁期限不得超过20年，超过20年的部分无效，所以在具体操作这种模式的时候，需要对日本的收费模式和运作模式进行本土化改造。比如，对于健康老年入住者可以一次性收取类似“入住金”，这个费用是用来购买带有一定期限（或终生）的服务，是购买“使用权”的对价，其行为不是租赁房屋的法律关系，而是老人与开发商之间因购买带期限的服务而形成的债权债务法律关系。当然，老人中途解约或者故去，开发商是否需要退还未住满期限的“入住金”、老人能否自由转让这种“使用权”、权利是否可以继承等等，还需要具体情况具体分析，找出最妥当的法律支持和解决方案。

3.民间资本通过租赁现有厂房或废旧宾馆并改建成老人公寓或养老院进行商业化运作的，也可以通过收取一定的“入住金”外加每月收取服务进行操作。这里需要注意的是，如前所述，房屋租赁合同无法超过20年，所以在和入住老人签订租赁合同时，最长期限只能20年，对于多余的年限可以考虑以赠送居住权的方式操作。基于房屋租赁这样的法律关系，老人中途提出解除合同或故去，租赁关系随即终止，房东则可以将房屋再出租。

4.国外老人住宅的未来趋势是复合型的附带医疗、护理及康复性设施的综合性社区。规划老人住宅，须同时考虑到老年人身体和精神两个层面的需求，脱离这两个基本需求的老年住宅是不会吸引老年人入住的。大多老人选择住宅时首先会考虑到医疗及护理的需求，所以在日本，有在医院内或紧邻医院建立老年住宅的“养老+医疗”型的；也有在老年社区或老年公寓第一层设立综合老人康复中心、外派护理中心或托老所的“养老+护理”型的设施。其次，老年人

特别是健康老人需要更多精神的关爱。日本的大型老年住宅一般都设有老人与外界接触、交流的场所和空间，比如与同龄人聊天喝茶、与家人相聚、与社区年轻人沟通的场所。有的老年住宅内还专门开设幼儿园，一方面解决社区员工孩子入托问题，让员工没有后顾之忧；另一方面，让老人通过和孩子们的互动得到精神上的愉悦。现在国内，有的开发商已经开始尝试并探索"医疗护理养老"、"文化教育养老"、"生态养生养老"、"旅游养老"等各种概念的老年住宅及养老模式，期待不久各种模式会呈现出多样态、多层次、更成熟的趋势。