



深度*行业*地产天天见：养老产业有什么更好的盈利模式吗？



近年来养老政策重要性明显提升。2019年4月国务院发布《关于推进养老服务发展的意见》，2021年3月制定的“十四五规划”中提到，至2025年将支持300个培训疗养机构转型为普惠养老机构、1000个公办养老机构增加护理型床位，养老机构护理型床位占比提高到55%。2022年10月的二十大报告中也提及“积极应对人口老龄化国家战略，发展养老事业和养老产业”，与十九大不同的是，将“应对人口老龄化”上升为国家战略。

养老产业规模扩展仍具较大空间。全国老龄委称2014-2050年中国老年人口消费潜力将从4万亿元增至106万亿元左右，占GDP比例将从8%增至33%。按照统计局数据，截至2021年末，我国60岁及以上人口2.67亿人，而养老服务机构床位总数仅501.6万张，以此计算，不到2%的高龄人口能获得配套养老机构服务。社科院预测的2030年养老产业市场规模为13万亿元，与2017年中国房地产行业销售规模相当。

各类竞争主体跑马圈地，产业迎来新一轮升级。我国养老产业主要参与主体有：1) 保险公司：2010年9月，保险资金正式获准进入养老地产市场。养老地产以其长期稳定资产的特点吸引险企进行投资。2) 地产公司：万科在养老社区、嵌入式养老服务中心及自持老年公寓三个方向上都有尝试。保利2012年开始布局，继和熹会养老公寓也被集团视作地产开发销售后的又一商业模式。不过，开发商习惯于高周转、赚快钱的模式，而养老地产产业链长，资金要求量大、市场回报慢，开发商缺乏后续养老服务

相关经验,当前其资金压力又较大,因此进行养老产业投资的意愿并不高。

当前养老地产主流的盈利模式主要是销售模式、持有模式、租售并举、会员制等,存在不确定性。1) 销售模式:与传统的出售产权房方式基本一致,在地产项目建设基础上附加养老设施与服务。这种模式资金回笼快,风险相对较小,但也意味着开发商放弃了持有物业带来的溢价和收益。2) 持有模式:有利于后期运营的持续收入,但对资金要求高,投资回收期较长,且对开发商的运营管理有较高要求。这种模式一般是政府主导的福利性质养老地产项目,采用 BOT 建设方式。3) “销售+持有” 并举模式:适用于普通养老公寓和大型混合式养老社区的开发,以北京太阳城、上海亲和源老年公寓等项目为代表。4) 会员制模式:由于出售会员卡的模式能够迅速回笼资金,提高资金的周转效率,是多数大型养老机构都将其作为主要推广模式,即一次性缴纳高额会员卡费用,其后每月缴纳较低的房费及其他费用。然而这一模式对于获客能力不强、品牌效应不高的养老企业而言难以走通。5) 分散租赁模式:采用收取一定押金,分月或分季度付款的盈利模式。由于盈利模式的不确定性,房企对于养老行业的探索在逐渐冷却。万科董事会主席郁亮多次对外表示,养老业务只是摸索业务,还没有找到合适的模式,还需要继续摸索。

国内大多养老机构处于微利经营甚至亏损状态,存在着普遍的盈利难问题。财政部数据显示,截至 2019 年 3 月,盈利的养老机构利润率在 5% 到 10% 之间。老龄委 2014 年数据显示,我国仅 19.4% 的养老机构略有盈

利，48.1%的养老机构基本持平，32.5%的养老机构亏损。

我们认为，导致养老机构盈利困难的原因有以下几点：1) 目前我国养老机构空置率较高，收入难以实现最大化饱和化。

国际上通常认为，一个养老机构达到 80% 的入住率，才能实现收支平衡。而全国老龄委数据显示，2014 年全国养老机构平均入住率为 48%。北京大学 2019 年调研统计中发现：北京仅 4% 的养老机构实现盈余，超过 60% 的养老机构需要 10 年以上的时间才能收回投资。我们认为低入住率主要是因为养老机构的结构性问题，高端供给偏多，低端供给缺乏，“未富先老”是我国老龄化的显著特征，大多数老人支付能力有限。我国老年人口是以中低收入的劳动者为主的社会群体，全国老龄委数据显示 2014 年我国企业退休人员基本养老金水平月平均仅 2061 元。多数老年人的养老问题只能由非营利组织来解决。而当前民办养老中高端机构供给偏多，而中低端的却供给不足，供需不匹配导致养老机构普遍入住率较低。

2) 养老机构开发周期长、投入较大、运营成本较高。一方面，部分地区养老机构建设用地紧张，新建养老机构的土地成本高。另一方面，老龄

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_47443

