

养老地产,人口老龄化催生出的潜力市场

如何成就中国养老新模式?

需求的上升,发展老年产业的潜力也就越来越大。

市场概况

养老地产开发要求高

养老地产的迅速兴起,最重要的因素还是由老年人的购买力情况决定的,有购买力且有愿望购买的需求才是有效需求。老年产业的发展是具有结构性的,长期以来,老年人在旅游、护理等市场方面发挥着显著的消费带动作用。养老地产与一般的住宅不同,从建筑设计到装饰都有着严谨的标准,要求适合老年人的生活习惯。养老地产门槛比普通住宅高许多,是品质地产和优良管家服务的结合,事无巨细地要求开发商从护理、医疗、康复、健康管理、文体活动、餐饮服务到日常起居呵护都有妥善的配备。

就目前国内市场来看,一部分的养老地产,基本上还是延续买地、建房、卖房的经营模式,几乎和普通住宅没有多大的区别,只是配备了一些常规的医疗服务。事实上,养老地产这一概念也是近几年才逐渐兴起的。随着市民生活水平的提高,老年人有了更高的收入,更大的支配权利。于是“买一套房子让自己老了住”成为了老年人普遍的共识。

在此之前,中国的养老模式主要分为两个,一是住养老院、养老公寓,另一个是在家里养老。而这几年逐渐兴起的养老地产主要是由三个方面组成,一是保险机构推出的升级版养老项目,如养老院;二是开发商推出的养老地产项目;三是医疗机构增设的养老服务项目。业内人士认为,养老地产是一个颇具潜力的产业,但是由于目

前刚刚处于起步阶段,市场还需要走过相当漫长的探索之路,相对于普通住宅而言,销售与开发的模式都更为复杂。

前景展望

新模式能否改变现状?

老年人群的壮大,滋生出更多的市场需求,良好的前景吸引了许多一线企业的目光。让房企联系上养老群体,能否改变中国目前养老的普遍状况,形成一种全新的养老模式?

2010年年底,万科高调宣布养老地产已成为旗下业务版图的新分支,同时,保利重点研究养老地产未来发展前景。朗诗地产成立专门的养老地产研究部门,将从单一的房产公司向以绿色建筑技术为核心,包括房地产开发、养老服务、技术输出服务、代建、绿色金融等业务板块组成的一个集团公司。

一线企业的动作表明,他们对养老地产未来前景看好。眼光精准的开发商已经提前做好准备,在未来的养老地产的竞争中抢占先机。养老地产是否能成就新型的养老模式?这取决于养老地产的模式是否更加的多元化,更加的人性化。满足不同家庭环境、收入水平的老年人的具体需求。未来的老年社区房产是否能采取出租、买卖产权或者直接买断等多重方式进行?配备的医疗机构是否能满足社区老人护理需要……养老地产要求的还有许多,然而只有做到这些,才能保证这个产业能够走得更加长远。

专家分析

还需要长时间的探索

养老地产,一个房地产企业追捧,人口

老龄化问题催生出的潜在市场。虽然养老地产目前还没正式形成规模效应,却已经被冠以“未来趋势”四个字。“房地产企业更多是在为明天的奶酪做准备。”王志纲工作室西南区总经理张志宇认为,中国人口众多,随之而来的是应世而生的一拨一拨新兴产业,养老地产正是其中之一。

“但是目前还是处于一种行情、趋势预测的阶段。事实上养老地产还需要很长一段时间的探索之路。”对于以后的发展,张志宇认为人口老龄化只是养老地产发展的一个基础要素,只有强大的消费群体是不够的。如何解决老年人的支付能力问题,如何加强自身服务能力?养老地产想要有更加长远的发展,还有许多亟待解决的问题。

“买房养老对于普通家庭来说还是有些遥远,在目前的情况下还是富裕老年人才能享受。在支付模式上,养老地产还需要做到更加多元化。”张志宇的建议是,地产商应该在未来的经营管理中考虑更多元化的支付方式,比如采取出租、买卖产权或者直接买断等多重方式进行,这样覆盖的老年人消费群体也将会更加广阔,让养老地产不成为“小众消费”产业。

“其次,开发商自身也应该注重服务能力的提高,在过去的20年当中,中国人的观念发生了很大的变化。以前,很多人还不理解子女将老年人送到养老机构的做法。但是现在,这样的观念已经得以改变。在养老地产得到认可的前提下,加强服务能力是保证这个行业持续发展的必要条件。”

(据《华西都市报》)

买房也能砍价格?

专家教你几招议价窍门

在目前的市场胶着期作为购房者来说如何在与业主的讨价还价中占得先机呢?也并非每一位购房者都能顺利的与业主的“斗智斗勇”中把房价砍下来的。要想拿到更大的优惠,需要广大购房者做好许多功课。

心态平稳 莫恐慌

购房者恐慌着急的心态,看一次房就想抢购的兴奋,非常不利于在与业主的讨价还价中占得先机。心态一定要平稳,多与业主谈判几次,不要表现的过于急躁。

了解房屋详情 发现房屋缺点

再好的房子,都有缺陷!在购房前,购房者一定要自己或者在中介陪同下对房屋所在的社区、房屋本身、及所有房屋设施做充分的了解,现场看房时不要只看到房屋的优点,更应该充分发现房屋的缺点。比如社区环境、物业质量、设备损耗情况、房屋前后景观视野、邻居情况等各个方面都尽量挑些毛病,这些房屋的硬伤恰恰是你在与业主谈判时压低房价的最珍贵的筹码。

了解均价行情 知晓其他情况

在购房前,购房者一定要对所在社

区近一年来的房价走势做些了解,对社区同户型的成交均价做到心中有数,这样才能在与业主谈判时有一个明确的价位目标,切记盲目谈判。此外,目前的优质房源肯定不会仅有你一个买家,在你与房东谈判时,也尽可能想办法知晓其他“竞争对手”的情况,比如其他购房人的报价情况、紧迫度等,不要一味的最求低价而失去心仪的好房子。

价格实在不能降时 从其他费用入手

购房者如果在与房东谈判房价时,实在没有办法让房东再便宜了,那么可以考虑要求房东来承担一部分其他费用,小账不可不细算,这些杂七杂八的交易费用通常也需要花去几千上万元,如果房东愿意承担一部分,也能使你购买房屋的总价格有所下降,毕竟是能省一点算一点。

小结:购房人在面对业主时要想顺利的砍价,就要做好功课,对房、对人、对费用都要做到心中有数,这样才能在砍价时占得优势。提醒广大购房者砍价时一定要适可而止,不能太贪,砍价时要根据房屋的实际状况制订砍价策略,不要为了一味的杀价和错过了好机会。(据爱房网)



刚需族三招

巧妙购婚房

对于首次买房的青年人来说,买房子讲究一下技巧会省去不少事。

第一步:确定开支,有的放矢

买房前清算自己现有的“资金流”,包括存款、现金、可以变现的股票等。根据经济承受能力来考虑付款方式、首付款和房屋总价,一般情况下,为了保证家庭生活质量,房贷月供不宜超过总收入的三分之一。

第二步:提早考虑学区功能

考虑到现行的教育和招生政策,有很多对于落户学区的时间要求少则1年,多则3年。因此,笔者要提醒购房后准备生孩子的刚需族,要提前考察一些具备较好学区的房子,或者在购房时适当关注房屋的学区功能,这样不仅可以解决孩子日后的就学问题,也方便在未来转手。

第三步:对比规划,寻找最佳

完善的社区配套环境和日常生活息息相关,为了满足日益增长的生活需求,购房前不仅要关注房源周围的生活配套,还要综合考察区域的短期和长期规划,以预估房源未来的价值潜力。

如果以上三步您已经准备充足了,下面再让我们看看买婚房都应该选什么?

第一选:交通便利是首选。

第二选:注重三围,户型、开间、层高。

建议购房者在购房时,重点关注一些南北通透、户型方正、实用无浪费的房源。对于首次置业且资金有限的年轻人来说,可以适当考虑小户型,如40平方米左右的小开间,50平方米~60平方米的1居或者实用性较强的小2居等。

(据腾讯)

