

## 美国养老地产得以制胜的 8 个法宝

【引言】美国的养老社区，都配备健康课程、计算机中心、图书馆和活动中心。大部分公寓的面积都是在 540 平方英尺左右。现在，美国每天都有 1 万多人进入 65 岁，所以老年社区房屋市场已经炙手可热。虽然大部分的老人将继续留在家里居住，但是 5~8% 的老人最终还会选择到老年社区的多重家庭养老公寓里养老。美国 1946 年~1964 年出生的人口为 7600 万，因此，这个市场大概是 600 万套老年住房的规模。

美国养老住房协会把 55 岁以上的老人使用的养老房归类为 5 类：

- 1) 老人公寓；
- 2) 独立生活社区；
- 3) 需要照顾养老；
- 4) 护理养老社区；
- 5) 持续照顾退休社区。

养老房产的销售在大萧条时也一样衰弱，但是到了 2011 年开始反弹，截至到 2012 年 3 月，共有 25369 套独立养老、照顾养老和护理养老房产完成了交易。

根据目前人口的发展规模，养老房产的投资是一个非常安全的项目。然而，需求的黄金期，还需要几年的时间才能到来，因为现在这代人的养老观念还需要一段时间来转变。由于现在社会上的先进健康技术的支撑，权威人士认为，现在这代老人，需要等到 75 岁以后才能正式进入需要照顾的养老阶段。

虽然市场看好，但是这个领域的房地产也不能象过去那样，随意建造，等待客户蜂拥而至。现在的美国老人都很有主见，他们知道退休后需要什么样的生活。要想在这个行业里立住脚，你的项目必须是经过充分考虑、位置极佳、经营得体。以下是当前美国在设计养老房产的 8 项要点：

### 1、提供一个有特色的居住环境

千万不要低估了养老住房市场的竞争性。美国过去几年养老住房的平均入住率为 90~93%，很多地产商都追求 90% 以上甚至更高的住房率，因此，你的设计特色，将决定竞争力的多少。

有些时候，地理位置本身就是竞争力，例如，位于城区的某个角落，而临近购物中心。在此基础上，建立一些老人需要的基本设施即可。

自然因素，是重要的加分项目。例如，老人社区前面有漂亮的公园景观，社区与原始的自然化境相结合。再适当地加入咖啡厅、庭院和长廊等辅助设施。

#### 养老房产的类型包括：

##### 养老公寓

仅限于 55 岁以上的老人家庭使用，包含社区活动的公共空间。公寓里的住户不提供中央厨房和用餐服务。

##### 独立生活社区

中央厨房每天至少提供一餐。还提供房屋保洁、交通、急救、娱乐和社交活动等。

##### 协助生活社区

在州政府注册的社区，提供的服务内容，是在“独立生活社区”基础上又增加了养一些内容，包括：医疗、洗浴、着装、行走和饮食，24 小时保护性监护。也可以包括记忆里护理服务。

更高级的社区服务内容，是满足个人的兴趣爱好。如木工房、工艺品、手工作坊和洗浴中心等。提供这些增值服务，将是公司在市场里具有很强的竞争力。

有些创造性的服务项目，也给老年房产公司带来了生命力。例如老年电视台，还有老年影视制作，老年人可以拍摄他们自己生活的电影电视。

## 2、克服养老住房的负面印象

传统的护理房，尤其是失能老人的设施，充满了诊所的特色，而且还公用浴室，老人们都非常害怕将余生宝贵的时间和陌生人一起渡过。在美国，传统的护理型养老房的空房率，达到了 80%~90%。

和传统的护理公寓一样，养老住房配备了洗浴、梳妆和饮食准备区。但不同的是，私密性、舒适性得到了加强，同时，让老人有了更多家的感觉。

设计人员在设计中，要量体裁衣，满足老人的身体和心理的双重需求。例如，在一个共同楼层，留出与居住空间距离很近的瑜伽和健身场地。

养老住房设计的宗旨是：让老人居住的身和心都健康的场所。

## 3、始终居住在同一所养老设施

当代的美国老人，都希望在同一居所里住的时间越长越好。以前的老人都是 65 岁退休，居住在独立老人住所，然后随着身体状况的下降，再搬到需要照顾的区域。随着人的寿命的不断增长，老人的健康状况就出现了一个半失能时期。尤其是今年来推出的 55 岁就开始享受养老生活的模式推出后，养老业态有了很大的改变。

为了支持在同一设施内完成养老的目标，住房单元设计了更大的浴室（便于为失能老人服务）、窗户也设计成了有利于关节炎患者开关的模式。这些因素决定着很多旧医院或者现有的房屋，是否可以改造成“现代养老住房”。

## 4、提供记忆力护理服务

随着生命的提高，老人会变得更加多愁善感，并且逐渐失去了正常的认知能力。因此，养老住房要设计为失忆老人准备记忆护理区。以前，这个区域的房屋很黑暗、压抑。现在的设计则是增加了窗户，并且增大了窗户的尺寸，让老人能够看到更多的蓝天。

美国的养老社区建设，是根据老人的各种特点，而相应开发出来的。符合老人生活的需求，才给公司带来强大的生命力。

这些因素有很多，例如：

1) 公司的项目设计，怎么能跟上人群变化的趋势，如年龄、种族、语言、性别和迁址等，决定着区域市场和当地房屋的特色。公司应该根据自己的需求作深入细致的市场调研。

2) 能够提供增值服务的项目也要多考虑。

3) 公司设计的样式是够能够周边社区融合，并得到认可，也是很重要的因素。

4) 在设计中，要考虑建筑的长期运营和维护因素，还有住户及来访者等因素。

5) 那些市场营销因素是项目成功的关键？客户服务？专业声誉？业绩？行业地位？等等。

6) 设计者还应该考虑到“落日时分”是老年痴呆的导火索。因此，大窗户设计就要考虑到遮阳或者灯光因素，来削弱影响。7、记忆看护设施，要考虑一系列的安全功能，必须防止老年人在没有看护的情况下离开地面。

## 5、将老人们的生活嵌入到更大的社区里

将老人社区融入到周边社区的一个方法是，想社会开放养老社区的功能区的部分设施，例如餐厅、健身房和会议厅等。但是，考虑到老人的安全起见，这些设施要为老人设立专门的出口。在这些公共设施里，还要配套组合家具，以适应不同的活动，例如会议、音乐会等，可以随时改变形状。

还有些开发商，注重老年社区的学习条件，比如，将社区建立在大学旁边，老人们定期参加不同的课程和文化活动。老人学生和年轻学生，这些不同年龄的人混合在一起，一起听老师讲课。

今天的开发商一定要注意，现在的老人客户，可以随时上网查资料，取得最超前的信息，他们希望过上健康、快乐、朝气蓬勃的养老生活。

## 6、公寓辅助服务

在记忆恢复以外的服务内容，社区还开发了一些短期项目，产生了些额外的现金流。例如，康复。这些设施在标准配置之外，但通过人行道，或者过街桥与住所相连接。

美国行业专家声称，短期康复设施，将在养老行业里迅速发展，这是因为美国联邦政府的健康改革计划所致。法律规定，医院要把重复的康复工作尽量拿出来。

养老社区另外一个潜在的现金流来源是，扩大康复区域，为本社区和非本社区的老人提供服务。

## 7、持续提高项目的市场含金量

高层次的老人对他们居住的环境都非常在意。有机水井、栽种蔬菜的屋顶等项目为环保水平加了分。现在老人住房的市场营销，更多地在打健康和室内环保牌。

## 8、温馨工程

“温馨工程”，是一个以为需要护理的老人，提供在一个提供密集护理的大的居住空间里，分别居住在各自的小空间里的住房模式。10~12个老人公用一个厨房、餐厅和公共区域，但是他们拥有各自的卧室和浴室。居住者犹如一个大家庭。公寓的员工将为整个单元服务，包括做饭和日常的常规服务。这样一来，老人只要饿了就可以随时吃饭，在这以前，只能在规定的时间才能吃饭。而工作人员的工作量则大大缩减。

温馨工程在美国全国得到了老人和公司员工的普遍欢迎。它是就地养老概念的一部分，即老人在同一个房屋里逐渐老化，从能够独立活动，到随着年龄的增加逐渐失去自理能力。在过去，后一阶段，老人将被转移到护理区。