



继率先发布50亿元的业绩目标后，银城地产在2015年南京首场土地拍卖会上再度发力，经过40轮激烈争夺，最终以18亿元竞得G97全市首幅医养结合型养老院用地，这在南京土拍史上也是首次。

现代快报记者 胡海强

40轮激烈争夺后 银城G97能否填补养老地产空白？

持有型的养老地产实际投资不足

同策咨询机构部分数据显示，掘金“银发经济”已成为众多开发商转型选择。

数据显示，全国目前已经有80家以上的开发商高调进军养老地产，包括万科、保利、绿地等在内的房企大佬均有涉及，但值得注意的是，虽然2014年养老地产计划投资总额超过800亿元，但截至2014年末，去掉以销售房产为目的的养老地产投资，聚焦经营持有的养老产业

的固定资产投资仅为60亿-70亿元。

对此，世联行策划经理张先生给出解释：“目前开发商做养老地产主要有两种形式，一为出售型养老地产，项目具备医疗、服务等养老必备配套，而开发商的目的则是卖房子；另一类为持有型养老地产，开发商与养老运营机构或者健康医疗企业合作，将其全部或部分项目做成养老物业，靠服务赚钱。第二类养老地产模式的落地更为困难。”

南京养老地产起步早但发展缓慢

早在2000年，月安花园首度推出的“两代居”产品是最初的养老地产形式，产品设计的初衷是在老龄化背景下，平衡老年人和青年人的生活习惯、兴趣爱好等差异，保留适当的私密性和距离，但又能就近照顾老人的生活。但南京房地产开发建设促进会秘书长张辉认为：“这种产品虽然是养老地产的一种较好模式，但目前对客户的经济实力要求较高，拥有这种购买力的家庭不多。”

随后，枫情国度尚园、金马郦城、金域缇香、武夷水岸家园等楼盘也推出少量“两

代居”产品，但销售并不理想，“两代居”模式戛然而止。2005年，汤山的“温泉留园”老年公寓曾在全国率先推行以房养老，但如今该养老公寓已更名为南京汤山勤善堂刘园温泉酒店，随后，南京也出现了一些收费性质的高端养老公寓项目，像鼓楼区清凉街侨馨人家养老公寓等。

“总体而言，南京的养老地产起步早但发展缓慢，缺乏专业性和市场化是目前存在的最大问题，很多开发商并不是完全在做养老地产的工作。”操盘过数个远郊养老度假项目的资深业内人士尹先生如此分析。

养老地产更倾向于“小而精”发展

当然，南京本土近年来涉足养老旅游地产的开发商并不少，像亚东集团、宏图地产、明月集团等都有相关项目，康桥水岸、仙林悦城、卧龙湖风情小镇也都把养老地产作为产品卖点之一。但记者了解发现，虽然众多开发商涉水养老地产，但大多数的开发模式仍然处于初级阶段，基本都只是简单地提供休闲、娱乐、健身等配套设施，缺乏后期专业养老所必需的管理、经营、盈利模式，因此并不能称得上严格意义上的养老地产。

对此，同策咨询研究中心总监张宏伟

表示，参照国际经验，养老地产项目倾向于“小而精”发展，这主要是为了防止过多老年人群聚集而导致服务质量下降。而国内的养老地产项目动辄几百甚至上千亩的土地，其实并不适合开发养老地产，之所以会产生这种现象，正是因为比起经营项目，开发商更看重的是如何取得土地，这样“挂羊头卖狗肉”的现象并不在少数，南京也不乏这样的例子。

高投入和长回报周期 将考验银城

既然南京养老地产市场并未成熟，那么银城地产此次豪掷18亿究竟意欲何为？

银城地产副总裁马保华透露了势在必得的原因所在，银城地产正在朝养老地产方面转型，G97地块也将根据土地性质建设医养结合型老年公寓，银城后期的项目里，也都将会有养老、医护等内容。“未来包括养老服务、物业服务等，都会是企业收益的增长点，并且未来不止银城一家会这么做，南京很多知名房企都会如此转型。”银城地产副总裁马保华表示。

记者了解到，当前养老用地的供应方式，一部分是政府投资的社会福利性质的养老设施，通过划拨方式供地；另一部分是非政府投资，利用国有土地建养老设施，通过招拍挂等方式出让，开发商只能以第二种方式获取土地。有业内人士分析认为，银城地产18亿元的高地价引发的是高投入以及长回报周期，“经营性养老是医疗、照护、康复、娱乐为一体的综合服务项目，这对银城来说是一个挑战。”

Q 数据库

本月前26天 全市仅上市650套新房

去年第四季度，“与时间赛跑”成为了南京绝大多数开发商的共识，为了冲击年度任务，南京楼市疯狂跑量。然而刚刚迈入2015年，楼市却急转直下。据记者统计，一月份的前26天，南京只有6家楼盘推新，上市量仅650套左右，不仅开盘数量少，连售楼处的暖场活动都较少。现代快报记者 戚海芳

1月至今热盘多未推新 江北刚需盘开盘仅售出四成

据记者统计，去年12月南京楼市实际上市量高达8000套左右，在楼市“快马加鞭”跑销量的背景下，南京楼市成交量高达9550套，创下全年新高。然而，2015年首月南京楼市却不容乐观：一向被视为“销售佳期”的元旦小长假上市量挂零，而截至本月26日也仅6家楼盘推新，诸如万科、保利、中海、弘阳、苏宁环球等主力供应房企仅保利一盘推新。

据记者了解，加推的6家楼盘分别为仙林湖的星叶枫情水岸，江宁的骏景华庭、新城珑湖、保利中央公园与江北的北江锦城、浦泰和天下，总上市量仅650套，开盘不仅低调且优惠较少。其中，位于桥北的老盘浦泰和天下推出190套房源，折后均价9700元/平米，但18日开盘当天，一上午仅去化四成；上周更是仅有保利中央公园一盘推新。另据南京网上房地产数据：1月前26天，南京楼市的认购量与成交量分别为5718、5462套，日均成交量环比去年12月份要少98套。

部分上市量已提前消化 收回的折扣又要重新拿出来？

对此，金地集团南京公司副总经理刘婷表示并不意外，“1、2月对于市场来说属于传统的淡季，去年12月，该推的、能推的货，已基本推光了；到了2月，绝大多数的工地都要停工，因此楼市的重头戏肯定要等到3、4月份。”

同策机构副总经理杨锐也表示，“我们名下代理的很多项目都把今年的部分指标放到去年12月消化掉了。到过年前市场都处于淡季，很多购房者都在等待年终奖再确定自己的购房计划，因此购房热情不高，开发商一般也不会把1月作为重要节点。”

对于今年一季度的走势，杨锐则表示，尽管其名下代理的多数项目都在平销，但开发商对销量仍有要求。杨锐向记者透露，在淡季他们将采取两种方式来刺激销售：第一，在价格上，元旦前后不少开发商把购房优惠折扣收回了，但这些优惠马上还要再释放出来；第二，在营销上，到了年终节点，开发商会通过返乡置业、老业主答谢等主题、方式给予新春购房优惠。”



新闻热线
84783687



更多详情
轻扫二维码