

养老地产 买卡还是买产权房

晨报记者 刘因

上海日益老龄化,各式养老也风起云涌。目前,市场上多个养老地产项目正在集结,市民则犹豫着,究竟买卡还是买产权房好?

买张会员卡的费用上海多在100万-300万之间,会员可享受15年左右的养老服务,15年后如果老人还健在,可继续使用。除了会员费,老人入住会员卡的养老项目,还需每个月支付服务费,包含一日三餐、养老设施使用、房间清洁打扫、物业管理等费用,服务费差异较大,从几千元起,一些配置温泉游泳池项目,收费则上万。

买产权房则与买房相类似,开发商提供商品房,按照适老化要求建造,内部无障碍设施、老人应急报警系统等齐备,交付后,有从餐饮到医疗、护理、娱乐休闲方面的养老专业服务。

二者相比,哪种方式更适合老人养老呢?

首先,从地段上,买卡的养老地产项目普遍较优。受制于使用权土地或办公商业属性用地性质,多数无法出售的养老项目选择了卖卡方式,他们往往具备优质的地段,长宁、黄浦江边、虹桥都有卖卡项目,生活在此,老人无论生活、就医、子女探视均很方便。而受制于上海住宅用地稀缺性,产权房相对位置较偏,外环以外、郊环周边、崇明分布较多。

第二,转让上,产权房更具优势。房权房产权清晰,老人一旦身体状况发生变化,或想搬回与子女同住,可方便处置。而买卡方式各家规定不同,有的可随意转让,有的不可随意转让,碰到一定要转让的情况时,需按照购卡时规定,酌情退款。

第三,服务设施方面,同档次的养老项目,二者相差不大。得益于较大规模,星堡养老社区发展成上海第一个持续照料退休社区(CCRC社区),从独立居住、协助护理到临终关怀的一站式服务社区,功能齐备,解除了老人的后顾之忧,而市区项目要进一步拓展,空间则非常有限。

最后,售卡项目资金安全性非常重要,要选择品牌、信誉良好的项目购买。

没有最好的、只有更合适的,在买卡还是买产权房间,老人寻找功能、价格、转让服务方面的平衡点,将会受益。



500强 房地产行业集中度加速攀升

凡 轶

2017年,房地产行业集中度加速攀升。前四大房地产开发企业销售金额占比从2012年的6.61%上升至2017年的14.56%。以销售金额计算的10强、20强、50强、100强房地产企业市场份额分别为24.05%、32.21%、45.29%和55.24%,分别较上年增长5.34%、7.38%、12.20%和15.49%。这是近日发布的中国房地产开发企业500强测评报告显示的。

龙头房企逆市上行

2018中国房地产开发企业500强榜单前三强仍由恒大、碧桂园、万科占据。其中,恒大集团继续位列榜首,碧桂园、万科分列榜单第二、三位。保利、融创、绿地、中海、龙湖、华夏幸福和富力分列四到十位。该报告由中国房地产协会、上海易居房地产研究院、中国房地产测评中心共同发起。

2017年,500强房地产开发企业全年商品房销售面积总额达6.4亿平方米,同比增长22.3%,销售金额创下8.5万亿元的新高,同比增长34.7%;500强房企市占份

额按面积和按金额分别为37.56%和63.24%,分别较上年提升4.51和9.89个百分点。同时,年内千亿房企数量创下新高,达到17家。碧桂园、万科、恒大三家龙头房企全年业绩更是超过5000亿元,实现业绩大幅突破。

在龙头房企逆市上行、快速增长的同时,中小型房企依然举步维艰,成长空间及市场份额进一步被挤压,500强企业中销售份额小且呈现负增长的企业不在少数。可见,企业成长类型向两端聚集的趋势愈加明显,两极分化加剧,在可以预见的将来,将会有一部分竞争力薄弱的中小型房企被迫退出市场。

行业增速继续回落

2017年500强房地产开发企业成长指标中销售面积增长率大幅回落至22.3%,销售金额增长率保持高速增长态势则主要受益于高企的房价。营业利润增长率虽然连续三年回升,但均未超过2010年水平,长期看仍处于下降通道之内。由于年内房企债务规模继续扩张,行业整体的净资产增长率大幅回落。以上指标表明,尽管销售规模的绝对值突破历史最高点,但从

销售增速和盈利增速上看,房地产行业依旧处于下行周期。

考虑到政府调控政策的稳定性,叠加城镇化红利减弱这一因素,在去年全国房地产销售创出历史新高的基础上,市场销售增速回落应是大概率事件。

盈利模式转向资管

为了谋求长远发展,众多百亿房企以横向和纵向多元化拓展为主,有些积极拓展长期持有型业务,如长租公寓、特色小镇、文旅地产等,有些则聚焦于地产服务型上下游产业链的打通,如互联网家装、社区服务等。

报告称,当前中国城市化进程已进入下半场,城市发展模式和房企盈利模式开始全面转变。从“产销模式”向“资管模式”转变,从“买地造房卖房”向“资产整合优化运营”转变,行业面临全面转型。

优秀开发商开始切入生活服务业务板块,逐步探索“空间建造”和“生活服务”的统一发展,包括商业零售、办公、旅游、养老、租赁、众创共享等,并开始形成产业链协同效应。

行业速递

WeWork 创造者大赛将举行

4月12日,WeWork创造者大赛将在上海盛大开幕。

这是一个难忘的颁奖典礼夜,一个为所有创造者而生的派对。在现场,能见证中国创造者们走上世界舞台,参与实时投票;可以聆听科技、时尚、设计等行业大咖的分享;能在招聘会找到人生的事业,品尝美食美酒;还能欣赏超酷炫的DJ现场表演。

WeWork是将创造者们聚集到一起的平台,她们不只是一打绝佳的工作空间,更创造相互协作的社区环境,并为全球范围内具有前瞻性思维的公司提供服务。

随着工作本质的改变,越来越多的人正在为了心中的目标和愿景奋斗着。创造者大赛正是WeWork支持这些领路人的一种方式。WeWork创造者大赛面向所有企业家、艺术家、创业公司以及已经注册的非营利性机构开放;数百万美元奖金为创新项目和创造者们提供支持和帮助。在这里,一群志同道合的人一起“开创人生的事业”。

WeWork月租联合办公社区办公环境舒适,办公区域宽敞,绿植随处可见。大厅内有免费饮料供应,办公室内办公设施齐全。(唐榕蔚)

2017年禹洲盈利创新高

2017年,禹洲地产股份有限公司超额完成调整后的年度合约销售目标,最终以人民币403亿596万元的佳绩创下历史新高,按年上升73.69%。收入按年劲升59%,盈利保持行业领先地位。

禹洲精准布局价值洼地,强强联手另辟蹊径。坚持“全国布局区域领先”的战略部署,集团着重在长三角都市圈、海西都市圈、环渤海都市圈、粤港澳大湾区、华中都市圈及西南都市圈进行长足发展。同时,加强与优秀同业之间的项目合作,通过招拍挂以富有吸引力的价格拿地。

集团奉行审慎的财务政策,在快速发展的同时,致力把负债维持在健康水平,以支持集团可持续发展。此外,集团持续探索各类型的融资管道,时刻对资本市场的融资窗口保持敏锐触觉。透过该等举措,集团的整体融资成本由2016年底的6.08%至2017年底的6.02%。一系列的企业融资措施进一步充实集团的现金流以支持业务发展,优化债务结构,降低集团整体融资成本。

禹洲地产始终将住宅产品的升级更新放在首要位置,以顺应市场需求。过去一年中,三大产品系已在上海、南京、杭州等多个城市项目中落地推广,反应热烈。(唐榕蔚)

老记看盘 涌动购房者

2018年,老记者们初心不改,整装待发,探访上海各大名盘,向楼市传递最新信息。

同样,老记们的动向也引起了购房者的强烈关注,纷纷来电、微信询问:老记们今年去看哪些盘?哪些独具特色、性价比高、值得推荐……

手上没有房票的读者们,最关注的是环沪地区。40多岁的李先生是公司白领,上有老下有小的他,倾向于稳健投资,有点积蓄就投放到了看得见摸得着的房子里。他来电问的是:不要房票的环沪地区,他该去哪里买房?而被询问到的接受度高的地区里,太仓、昆山、嘉善、平湖、启东,被排到前列。

自然,拥有房票的,更是珍视这难得机会,反复斟酌。沟通中,这些购房者普遍关心老记的看盘名单,他们相信老记的专业眼光,相信他们对楼盘的客观评价,及10余年沉淀下来的公信力。

年轻人对新事物接受度高,手上积蓄不多的他们,询问较多的是长租公寓之类的新品。租长租公寓好,还是租民居好?哪些品牌的长租公寓品质好,租的时候要注意什么……老记看盘成为他们了解开发商新产品的捷径。

由于活动影响巨大,活动同样搅动着开发商,受到开发商高度重视:增加楼盘知名度,提高签约是

一方面;另一方面,他们希望透过老记看盘的平台让上海市民知道,在任何情况下,他们都会用心做好产品。

目前,老记看盘已开通微信公众号,扫描下方二维码或关注“星空家苑”《新闻晨报》地产星空官方微信,老记们的信息抢鲜看。



地产星空二维码

