

长享瑞月报

这篇文章从各个方面总结了2021年养老行业的生存状况，同时阐述并分析2022年行业的发展趋势。

2022年养老行业的主要趋势——第三部分

个性化设施重塑居民体验

当下，流量媒体平台为订阅者推荐他们可能喜欢的节目；零售网站驱使消费者在需要时再次购买他们喜欢的产品；音乐播放列表熟知听众的喜好；社交媒体根据用户的兴趣爱好投放广告。

无论好坏，这是一个个性化的时代。2022年，养老院的运营模式将围绕居民的定制需求进行重塑。

一些运营商已率先采取了行动。

Holiday Retirement的首席执行官Lilly Donohue在2021年接受SHN采访时表示，他们正在收集和分析数据，以根据居民的兴趣和目标定制他们的服务体验。这家独立生活巨头正在利用其Holiday365技术平台，使居民更容易看到可参与的项目，注册参加并分享他们最喜欢的活动的信息。其目标是通过调整每个社区提供的服务以满足其居民需求，并通过个性化推广活动、项目和其他机会的方式来提高参与度。

Mather公司是另一个专注于提供个性化服务的运营商。这家非营利组织最近在一份报告中提出了一个新的老年人生活健康框架，并提出了这个问题：

“在这个我们周围几乎所有东西都可以定制的时代，我们的健康计划不应该也是如此吗？”

Mather的“以个人为中心的健康模型”旨在取代许多运营商用组织居民体验项目的典型“健康六维度”。为了推动这种更加个性化的方法，Mather公司正在开发一种健康评估工具，并参与健康教练计划，设想这些教练将在与居民合作制定其独一无二的健康计划方面发挥重要作用。

此外，新的豪华社区从高端酒店对常客的习惯及喜好的了解所提供的礼宾式的个性化体验中获得灵感。

正如这些例子所展示的，个性化服务现在在任何价位上都是可能实现的——从中端市场的独立生活社区Holiday到大都市的月租两万美元的社区。

在这个个性化的时代，运营商在收集更多关于居民的个性化信息时，将不得不解决隐私问题。而在价格较为适中的社区，运营商必须在不牺牲过多的运营效率和不花费过高的劳动力成本的情况下实现个性化，以促进“高触动”体验。

但有远见的运营商将在2022年解决这些问题的同时，投资于技术并进行必要的管理变革，以满足正被Netflix、Amazon和Pandora等诸如此类公司逐步塑造的未来消费者们的期望。

活力养老社区面临来自非常规模式的更多竞争

近年来，活力养老社区的崛起是养老行业重要里程碑之一，且2022年该趋势将继续发展。但在未来的一年里，随着企业家和投资者争夺婴儿潮年轻一代的青睐，活力养老社区将面临来自合住移动房屋（manufactured housing）和合作公寓（co-op）等方面的更多竞争。

移动房屋是一个特别热门的领域，JLL最近的一份报告指出，交易活动和估值处于历史最高水平。飙升的独栋房屋价格使所有年龄段的消费者都将移动房屋视为一种更负担得起的选择。私募股权资本正在涌入这一领域，对于那些关注人口趋势和不断增长的中间市场需求的投资者来说，限制年龄的移动房屋应该是一个特别有吸引力的机会。

进入新的一年，私募股权基金拥有大量的资金，而传统的养老院仍然面临着不确定性，所以预计会有一些移动住宅的投资。资本的涌入应该会支持移动房屋的创新，其中包括更高级的设施，甚至可能与养老社区场所共享。已经拥有移动住宅和养老院投资组合的Harrison Street、SmartStop和Green Courte等投资者们或将推动创建新一代移动住宅。

虽然出租型移动房屋的市场在2022年可能呈增长趋势，但传统的移动房屋模式涉及房产的所有权——这吸引了一部分不愿意放弃房屋所有权的老年人口。这种愿望也将推动老年人合作公寓的持续增长。

最近，United Properties公司宣布打算将其养老行业的投资组合增加两倍，其中包括活力养老社区以及老年人拥有住房股权和使用权的合作公寓社区。这可能是2022年的一个趋势。

鉴于婴儿潮一代的规模和多样性，各种不同的模式将会蓬勃发展。随着更多的初创企业 and 创新项目在2022年及之后迸发，最成功的运营商将是那些满足其特定消费者的基础需求和愿望，并明确定义和营销其价值主张的企业。

资金充足的开发商在竞争中胜出

步入2022年，由于供应链的中断，价格居高的劳动力和材料成本，以及贷款人在不确定的环境中对项目融资的谨慎态度，开发新的养老社区比以往更加困难。

这些问题在11月举行的Senior Housing News BUILD活动中被反复提及，LCS Development执行副总裁兼常务董事Chuck Murphy表示，他预计在可预见的未来，这些挑战将持续存在。

他说：“现在的流行词是‘有备无患’，而不是‘如期而至’。”他指的是在交货时间不确定的情况下订购设备和用品的策略。

然而，尽管这些难题以及成本问题存在，Murphy和其他BUILD演讲者一致认为，对于拥有合适能力的公司来说，现在是追求发展的理想时机。

其中一个必要条件是要有充足的资金，且合作伙伴要了解养老市场并足够有耐心。Welltower符合这一条件，该房地产投资信托基金在开发方面非常活跃，包括最近宣布与Kisco Senior Living成立合资企业。

Kisco的Kohlberg最近在参加SHN+ TALKS时表示，因为这两家公司有很长的时间线，当下的成本并没有阻止Kisco和Welltower寻求发展机会。

他说：“这并没有吓到我们，因为我们认为在未来，这将是一个完整的社区。而且我们知道，从现在开始，无论成本价是上涨5%还是10%，都不会有太大的区别。”

Welltower还与Atria Senior Living合作开发项目，包括豪华的Coterie高层建筑和位于新泽西州综合开发项目中的一个社区。在BUILD会议上，Atria公司首席执行官John Moore评论说，现在正是时候“加快步伐”发展，以开放新的社区，满足婴儿潮一代的早期需求。

Welltower并不是唯一看好房地产投资信托基金发展的公司。Omega Healthcare Investors也准备与Maplewood Senior Living合作，抓住时机。

Maplewood首席执行官Greg Smith在BUILD会议上说：“我们知道这将花费更长的时间和更高的费用，我们在做承销时考虑到了这一点。我们也知道我们可能会遇到困难，但我不认为这是现在不进行开发的理由。在没有大量供应的情况下进行开发并尽快开展工作，是我们现在要重点关注的事情。”

目前的开发障碍最终会缓解，但与此同时，它们正在帮助解决该行业在疫情之前面临的供应过剩问题。从长远来看，建设将重新开始，银行将再次开始为在养老地产方面经验较少的赞助商的项目提供资金——但该行业将受益于在2022年宣布并在几年后开业的高质量项目。

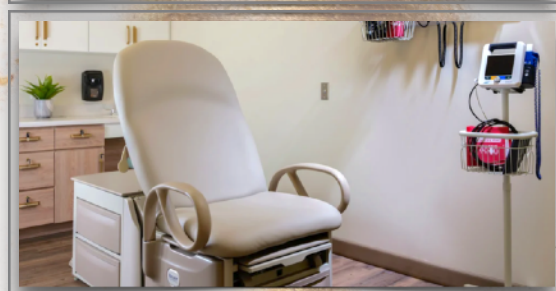
原文链接：

<https://seniorhousingnews.com/2022/01/02/top-senior-housing-trends-for-2022/>

Surprise 特殊医院项目

长享瑞与长期合作伙伴 Suske Capital 和 Avenir Senior Living 一起开发这个位于美国亚利桑那州萨普莱斯市的 32 个床位的特殊护理医院项目。萨普莱斯特殊护理医院邻近 Surprise Memory Care，该机构将为特殊护理医院提供转诊，特殊护理医院则将为 Surprise Memory Care 的提供更高水平的护理。以下是近期项目进展快报。

- 随着COVID-19疫苗供应的增加，亚利桑那州的重新开放，以及运营的调整，Chancery Surprise Behavioral医院的业绩有了显著的提



长享瑞养老地产投资公司是一家专注于养老地产市场的私人房地产投资公司。作为 Suske 资本与朗达资本强强联合的产物，长享瑞团队在房地产以及养老地产开发行业积累了总计超过 55 年的专长和经验，达成的交易总量超过 50 亿加元。

如果您想了解更多有关长享瑞公司及项目的信息，欢迎访问我们的网站：www.chanceryseniors.com