

长享瑞月报

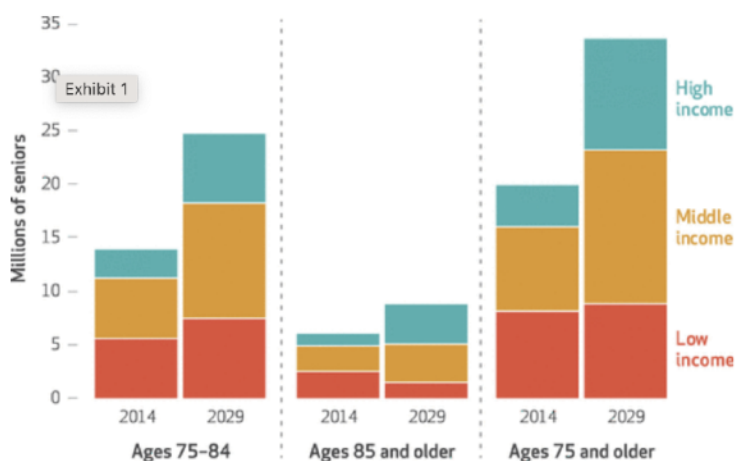
2024年，养老行业面临挑战和机遇。尽管在2023年遭遇挫折，但入住率仍有希望在新的一年里得到改善，在年底达到疫情前的水平。高护理辅助生活型养老院正受到越来越多的关注，有可能超过独立生活型养老院。随着婴儿潮一代老龄化带来的强劲需求，运营商必须紧跟趋势，适应不断变化的消费者偏好。其次，养老行业可能会使用折扣和优惠来提高入住率。以富裕人群为目标群体的豪华养老院趋势日益增长，与此同时将零售、住宅和医疗保健融为一体的Costco等非传统企业可能会进入养老市场。此外，业主正寻求更高的密度以提高协调性及运营效率。

2024 年养老行业的主要趋势 —— 第二部分

豪华养老院更上一层楼

对豪华养老院的需求日益火爆，2024年该类型养老院的需求可能会更上一层楼——或者至少会更迅猛，这是有充分理由的。开创性的关于“被遗忘的中产阶级”的研究量化了中产阶级市场即将出现的巨大需求激增，而同一研究也显示了高收入老年人口的显著增长。

Exhibit 1 Sizes of the senior population, by age and income in 2014 and 2029



近年来，Galerie Living、Sunrise 和 Vi 等公司都通过提高生活方式和服务质量来争夺更富裕的居民。包括 Watermark Retirement 和 Revel Communities 在内的其他运营商也采用了新的会员制付费系统，以满足居民对生活品质的追求。

在过去的十年中，豪华养老院得到了长足的发展，一些运营商走在了最前沿。过去对豪华产品类型的定义是水晶吊灯和高级餐厅，而现在，豪华养老院则完全是一种“感觉”。2023年，提供可与国内顶级酒店相媲美的世界级礼宾服务且月租金达到五位数的社区将越来越常见。

一些运营商现在还看到了所谓的“卓越”（提供优质服务和产品）与真正的奢华之间的区别，后者是一种氛围，而不是可以买卖的产品。这种区别使豪华社区的运营商对他们提供产品和销售的对象定位更加精准。

越来越多的投资者和运营商将目光瞄准更富裕的人群，他们将通过迎合小众市场或提供旨在与五星级酒店媲美的服务来实现差异化。

Costco 养老社区或类似项目将成为一个可接受的模式

就在 10 年前，人们也许想象不到 吉米·巴菲特（Jimmy Buffet）和米老鼠（Mickey Mouse）会对美国养老院市场产生深远的影响。但进入2024年，他们已成为更活跃的55岁以上消费者群体中寻找可以拥有的住房的主要选择，而且未来可能不止他们这样的巨型品牌会进入养老社区市场。

自 2017 年成立以来，Latitude Margaritavilles 的分店已经吸引了来自全美各地的“鸚鵡头”（吉米巴菲特的粉丝），他们涌入社区购买独栋别墅，沐浴阳光，享受以派对为主题的各种现场设施。Latitude Margaritaville 总裁 William Bullock 今年告诉《养老行业新闻》，销售一直非常火爆，公司不得不限制每月的销售量，以免“卖得比我们能建的还多”。

Bullock 在 5 月份说：“虽然很多建筑商对市场持谨慎乐观的态度……但我们却一如既往地看好市场。我们对现在的市场空间再满意不过了，而且我们处于增长模式中。”

2023年，该养老品牌走向国际，总部位于墨西哥的开发集团 Levy Holding 计划在墨西哥瓜达拉哈拉附近开发一处新物业。

另外，由 DMB Development 公司开发的 Storyliving by Disney 概念自 2022 年首次公布以来，也迅速崛起。这一概念最近扩展到了北卡罗来纳州的第二个地点，除了有趣的节庆设施外，还包括为 55 岁以上人群预留的居住空间。

Margaritaville 和 Storyliving 这两个品牌都是与经验丰富的开发商和建筑商联手打造的。

根据 Morning Consult 公司最新的“最受信赖品牌”调查，Costco 是美国最受信赖的品牌之一。虽然很难想象养老社区会与 Costco 这样的低成本、仓储式的零售商相匹配，但该公司已经参与了洛杉矶的一个综合开发项目，该项目将 Costco 商店与多户住宅相结合。据《洛杉矶时报》报道，一些公寓将作为老年人经济适用房销售。

诚然，与迪斯尼和 Margaritaville 的大手笔开发相比，这个项目的规模要小得多。但是，在开发商和运营商都在努力解锁中端养老市场的秘密时，与 Costco 这样的品牌合作就显得非常有意义了。将养老公寓与 Costco 设在同一地点，可以让老人能够方便且快速地获得大量价格合理的产品和服务，包括食品杂货、药房和眼镜护理。

亚马逊已经在资助华盛顿特区一个可负担的辅助生活社区。预计在 2024 年，零售、住房和医疗保健之间的界限将以更具有创意的方式更频繁地融合在一起，包括在养老领域。

区域密度竞争白热化

两年前，区域运营商和超级区域运营商的崛起是一大趋势。进入 2024 年，房地产投资信托基金和其他所有权集团仍然青睐实力雄厚的区域运营商，一场与受青睐的运营合作伙伴建立更高的区域密度的竞赛正在进行。

Welltower 就是一个很好的例子。在该房地产投资信托基金 2023 年 11 月的业务更新中，“密度”一词出现了七次。根据此更新，该公司资本分配战略的一个要素是“细化方法”，这种方法“为以深度折扣价格收购资产提供了机会，同时也与 Welltower 的区域密度战略相辅相成”。

这一战略的一个例子是在加拿大，包括以前由 Revera 和 Chartwell 运营的社区在内的一些物业将在由 Welltower 和 Cogir 创建的新平台下运营。

业务更新中称：“计划中的过渡将支持 Welltower 在加拿大核心市场内与 Cogir 一起实施的区域密度战略，Cogir是我们最强大的运营合作伙伴之一。”

在加利福尼亚，Welltower 一直在有条不紊地扩大其由 Oakmont 运营的社区组合。

Ventas 也在追求区域密度。首席执行官 Debra Cafaro 将追求密度视为推动整合的动力。

Cafaro 在 2023 年 NIC 秋季会议上对 SHN 表示：“就整合而言，并不一定是运营商联合在一起，而是在他们拥有本地渗透力的市场上建立一个临界质量……以便他们有足够的临界质量在他们已经建立的基础上盈利和高效。”

我们的想法是让运营商在这些市场中获得足够的规模，以便能够借助技术高效运营，并仍能在正常的、基于市场基础的管理费用上拥有一个可持续的模式。

随着业主转换运营商以增加区域密度，运营商的格局在 2024 年将继续发生变化。Sunrise 和 Watermark 等大型全国运营商发现它们的投资组合被缩减，原因是业主选择了特定运营商来提高特定区域内的密度。甚至一些历史悠久的地区性运营商也将在这种整合中被其他地区性运营商吞并。在 2023 年即将结束之际，RUI 传出了收购 Brandywine Living 的消息。

通过与 Welltower 的合作，RUI 已经从弗吉尼亚州的大本营扩展到东海岸，从康涅狄格州到佛罗里达州。这似乎与 Welltower 公司和 Oakmont 公司在西海岸的发展如出一辙。如果 RUI 在 2024 年增加更多的社区，创造更高的密度，请不要感到惊讶。

这种对区域密度的追求有可能以深远的方式重塑行业，尤其是如果它真的带来了 Cafaro 所描述的转变，即从业主-运营商模式转向下一代管理合同。挑战肯定会出现，因为运营商转型绝非易事，未来一年肯定还会有更多大规模的转型。

毫无疑问，行业需要更高的协调性和运营效率，但 2024 年的一个主要问题可能是，对区域密度的推动是否会导致一些长期运营商的流失，这些运营商曾是行业的先驱者；以及接下来的发展是否会给行业带来更多的提升或错位。