

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——第一部分

2022年伊始，令人遗憾的是，新闻头条让人想起2020年有关于Covid-19病例数、全球商业和交通中断，甚至整个城市陷入封锁的新闻。

但是2022年，对于美国的养老行业来说，历史不会重演。

这在很大程度上要归功于接种Covid-19疫苗的居民人数及要求员工进行疫苗强制接种的行业规范。尽管人们对Omicron感染率上升有些担忧，但养老院运营商相信他们的社区仍将是生活和工作最安全的场所之一。

然而，疫情的影响——如劳动力困境、通货膨胀和供应短缺——将使养老行业在2022年继续面临压力。业主、运营商和其他利益相关者在面对这些挑战时，需要积极主动、富有创造力地灵活应变。

好消息是，许多公司在过去两年中已经培养和发展了这些能力。一流的运营商将经受住2022年的压力，并将通过新的合作关系、投资组合增长、投资和运营创新来获得力量。

养老机构还能从入住率的增长和定价权的获取这些强劲的消费者需求中获得信心。

因此，尽管2022年将经历更多的痛苦，但未来的一年也将为养老院走向更光明的未来打下坚实的基础。

2022年将是“有史以来最好”的一年，也是“有史以来最坏”的一年

对于养老院来说，2022年将是一个极端的年份——无论是好是坏。

例如，收入可能达到历史最高水平，但支出也可能如此。这样的情况已初露端倪。

除了收入和支出，2022年在其他方面也将是极端的一年。养老地产开发项目的规模将比以往任何时候都大，也比以往任何时候都小。

在“大”的方面，预计会宣布有新的高层建筑项目，因为养老机构团队会利用酒店和写字楼行业的动荡来获得城市房地产。因为持续护理退休社区（CCRCs）在疫情期间业绩良好，所以预计将努力创建这些庞大的项目。2022年，加拿大公司可能会第一次向美国发起挑战，寻求在边境以北已有的大型养老社区创建成功模板。

而在另一方面，更多的养老项目将专注于小型住宅，以创造从感染角度来说更容易保护且负担得起的环境。这些项目可能建在拥有模块化或预先建造好房子的区域，或安排在“袖珍社区”的住宅中。

不仅社区将变得比以前更大或更小，在有些社区将重新定义高端市场的同时，养老市场对于那些不太富裕的消费者来说，将变得比以往更容易进入。

新项目和创新模式的推出将使2022年成为养老行业更新迭代和令人兴奋的一年。一些运营商将恢复或超过疫情前的入住率水平，并利用新技术和运营实践来提高效率及控制底线。

另一方面，对一些运营商，特别是对那些财务状况已经不稳定的养老院来说，应对疫情将越来越艰难。虽然他们受到了贷款人灵活性、政府救济和疫苗接种后入住率恢复等因素的鼓舞，但考虑到劳动力现状、Omicron变种、投资者和贷款人日益缺乏耐心以及其他因素，一些企业将在2022年达到崩溃点。

因此，除了兴奋和动力，2022年将会有很多令人绝望和黑暗的日子——但最终，未来的建筑设计、运营模式、财务利润率和渗透率将进入人们的视野。

开始“区域重置”

过去12个月被定义为“区域性的崛起”，许多当地的运营商通过一系列的收购和管理转型迅速扩大了规模。随着这些运营商开始重塑养老行业，明年将是“区域重置”的一年。

特别是通过本地化销售、营销和招聘的方法，地方运营商有望推动入住率并稳定劳动力。但这一直是区域管理的潜在优势；这个黎明的时代将考验地方机构是否能够通过额外的能力和新的公司结构比过去更有效率。

此外，业主公司似乎越来越意识到需要与运营商的利益更紧密地结合起来，以确保他们有足够的资金来投资于技术。从涉及对最高和底线绩效进行更大的提升或激励的管理合同，到补贴技术成本的项目，业主和运营商似乎都在努力，以持续改进和实现更稳定的绩效。

此外，业主和运营商已经注意到随着地方公司的扩张而产生的挑战，公司领导层难以密切管理不断增长的投资组合。现在，一些地方运营商正试图通过重新配置其组织结构来解决这一问题。

毫无疑问，区域重置将涉及一些增长过快并开始挣扎的运营商，而且并非所有关于基础设施、调整和组织的新方法都会成功。

但是，如果区域重置总体上进展顺利，这将意味着一流的运营商在疫情期间抓住了扩张的机会，行业标准将因其影响力的增加而提高。

终于“合适”的价格

近年来，更强大的商业智能（BI）已经开始为养老院定价提供新的途径。2022年，这些新的定价方法将在整个行业稳居主导地位。

这种方法是基于对市场动态、消费者情况和运营方面的大量数据进行分析的能力，例如，某些服务的提供频率以及提供这些服务与员工的时间和精力如何相等。

现在，整个行业的运营商都在努力恢复入住率，同时也在保护面临巨大压力的利润率。在这种环境下，大幅度的租金优惠是不可行的，因此运营商将看到，商业智能的能力对于产品能否进行适当的定价，特别是对自选服务的收费是至关重要的。

这样做将使运营商能够“松绑”他们的定价。这将通过允许运营商向潜在客户提供更多的定制套餐来推动销售，同时也确保运营商的收入与他们向居民提供的服务紧密结合。

随着更多的中端产品进入市场，数据驱动且非捆绑式的定价也将越来越重要。在这些新兴模式中，将费率设定在适当的水平，并提供一些定制服务尤为重要，因为这些模式是基于严格的费用管理，同时提供居民认为物有所值的产品。

更多地采用商业智能驱动定价也将有助于改进销售流程，这也将比过去更能恰当地设定费率。

目前，销售团队似乎已经被房地产和股票的前景所鼓舞，且社会保险金也在增加——他们有商业智能来解释价格如何等同于价值，这将是销售团队使用的另一个有价值的工具。

如果商业智能驱动的定价和更好的销售实践结合起来，Brookdale的Baier的预测将被证明是正确的，她预测2022年将是该行业顶级业绩的高水平线。

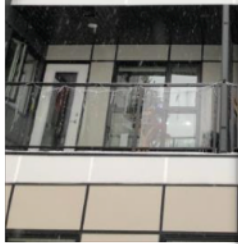
原文链接：

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

Stony Plain 老年公寓项目

Stony Plain 活力养老社区位于阿尔伯塔省 Stony Plain（埃德蒙顿市以西35公里）市中心，共6层85个住宅单元。所有单元配备全尺寸自用厨房并配有24小时紧急呼叫系统，一楼设有公共咖啡厅或餐厅及其他住户活动设施，在保障住户生活独立性的同时，确保其在需要的时候能够获得相应的帮助和服务。以下是本项目进展快报：

- 管理团队和居民们都在积极组织活动，包括每周的鸡尾酒会，社交活动，以及参与各种学习，比如Nurse Next Door的有关于快乐老年生活的演讲。
- 毛线小组制作了52顶帽子，9条围巾，26双手套和6双袜子，捐献给了Alberta的未来教育协会。
- Stony Plain 的居民们一起为他们的节日晚餐制作了美丽的装饰，并与颂歌者一起庆祝节日。
- 团队已经推出了一些新的促销活动，包括搬家费用的抵扣和朋友推荐计划，并已创作和发布了针对性的线上广告和横幅。
- 管理团队继续寻求吸引住户并改善住户体验的新方法。他们目前正与一家公司商讨合作，这家公司将为那些希望使用如交通和家政等服务的居民提供服务。
- Stony Plain市长和两位议员参观了养老社区，以了解活力养老社区老年人的生活以及该社区为街坊邻舍提供的服务。



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