



长享瑞月报

2019年3月（总第17期）

行业动态

开发活力养老社区的三个重要考量

作者：Chuck Sudo

活力养老住房是目前最受欢迎的房地产资产类型之一，但如果投资者和开发商希望投资成功，他们需要去做该做的功课。

Marcus & Millichap 副总裁 Adam Lewis 告诉 Senior Housing News (SHN)，因为没有其他养老物业所涵盖的医疗保健服务，并由于它是为婴儿潮一代的年轻老人量身定制的，活力养老住房越来越受到投资者的欢迎。

他说：“现在有很多首次进入养老住宅领域的投资者。有（住户）年龄限制的公寓很容易让他们开始涉足医疗保健行业（的投资），但又不要要求太过艰深的专业知识。”

Plante Moran 合伙人 Dana Wollschlager 告诉 SHN，对于该领域的新进入者而言，尽管有（住户）年龄限制，投资活力养老住房类似于投资传统的公寓。

事实上，活力养老社区可能是为年轻老人服务的一种良好方式，不用承担传统养老住宅的种种运营风险和应对一系列复杂情况。

然而，任何活力养老住宅的投资人都必须对投资回报，谁是真正的消费者和他们希望从住房中获得什么，以及这些建筑物的长期发展等问题保持现实的态度。



1. 对财务及投资回报保持现实的态度

Lewis 表示，（传统的）养老住宅对经验丰富的投资者具有吸引力，特别是在高级护理方面，因为增加的护理成分可以（让投资人）在出售时获得更好的回报。相比之下，活力养老社区的投资风险较低，但投资回报也较低。

Point Development 的首席开发官 Ryan Haller 告诉 SHN，“从投资的角度来看，去杠杆化后，基于成本的回报率要低得多，有时候我们看到的大多数社区，回报几乎都处于非常不舒服的水平”。

Point Development 是 Avamere 旗下的一家公司。Avamere 总部位于俄勒冈州威尔逊维尔，提供一系列的养老住宅及不同级别的护理服务，该公司正积极探索将活力养老社区加入其产品线，但 Haller 也意识到了其潜在的金融风险。

他指出，大多数市场的土地成本非常高。考虑到这一点，建造一个类似于传统养老社区拥有丰富配套设施，但收费仅与普通公寓一致的活力养老社区，可能是危险的。

Haller 还说，建造具有更多租赁单元的大型建筑可以减少这种风险，但这会产生额外的营销和出租压力。鉴于活力养老作为一种产品类型还尚未成熟，这可能是一个很大的问题，因此需要在前期对消费者进行一定程度的教育。

2. 对谁是消费者保持现实的态度

60 岁退休的老年人在过渡到有年龄限制的社区之前，希望住在混合年龄层的社区中。

因此，虽然活力养老社区可能会宣传目标住户是 55 岁以上老人，但实际上服务的是年龄更大的人群。为了吸引这个消费群体，提供更高级别的护理可能是一个明智的选择。以位于佐治亚州德卢斯的 Active Senior Concepts 为例，该社区在辅助生活养老住宅附近建造活力养老复式联排别墅。

“我们的客户不是 60 岁的退休老人”，Active Senior Concepts 合作人 Paul Aase 告诉 SHN。“我们的客户是那些知道他们最终需要更高级别护理服务的老人，并且在搬到辅助生活社区之前可以独立生活更长时间。”

Active Senior Concepts 联排别墅业主与传统养老社区签订了共享服务协议，使他们能够享用社区设施和服务，以及在他们出售房屋时有权优先进入辅助生活养老。



Avamere 看好活力养老住宅，以填补公司已经提供家庭护理和养老住宅的市场。此外，Haller 说，看到的焦点小组测试表明，过渡到养老生活的婴儿潮一代不想进入任何类型的“制度化”环境。“我们认为，活力养老社区是我们在许多市场的答案，这是 Avamere 最终将进入的领域。”

3. 对活力养老社区的未來前景保持现实的态度

医疗保健行业从急症护理到健康和预防的重大转变将使未来的老年人生活地更长更健康。到那时，家庭保健的进步将更加普遍，允许活力在过渡到辅助生活社区之前在家中生活更长时间。

然而，这引发了一个问题，即今天活力养老社区将来是否会成为事实上的独立生活或辅助生活社区。具有远见的开发商和运营商正在考虑如何有意识地提供分层服务，以安全和成功地适应老龄化的居民的需求。

Lewis 说，养老社区的所有者和开发商正在设计项目并与第三方家庭医疗保健供应商合作，让老年人尽可能在家里生活更长时间。这也将为活力养老社区增加缺少的医疗保健成分，这将使该产品对寻求更高投资回报的资深买家更具吸引力。

另一个选择是利用社区服务，Wollschlager 告诉 SHN，“这将发生在活力养老社区，无论是私人家庭护理，应用程序或是家政服务，任何能帮助老人保持独立生活能力的事情。”

原文链接:

<https://seniorhousingnews.com/2019/03/24/3-reality-checks-for-active-adult-development/>

特别报道

长享瑞 Open House 鸡尾酒会

3月6日，长享瑞养老地产投资公司及其战略合作伙伴 Suske Capital, MTCO Holdings, 和 Gray Wave Advisory 成功举办了“Open House”鸡尾酒会。

共有 175 名嘉宾参加了酒会，其中包括：贷款银行高管，投资人，估价师，律师，及第三方专业人士，还有我们的家人和朋友们来到 Oakville 与我们一同庆祝。



长享瑞想感谢所有的来宾并希望每个人都度过了愉快的时光。特别感谢 Jennifer's Kitchen 为大家提供了丰富多样的美食；Jarek Dubrowski 为聚会带来美妙的音乐；最重要的是



Suske Capital 的市场营销总监 Katherine Wilson 和 Steve Suske 的太太 Ewa 为大家精心组织了这次活动。我们希望在未来能举办更多这样的活动，并期待大家的参与。下面是一些聚会的精彩瞬间。



世邦魏理仕的 Paul Marsh 和长享瑞董事长 Steve Suske 给投资人分析养老行业发展趋势。Paul 是世邦魏理仕估值及咨询部门的高级总监。



Steve Suske 与 Hillsport Developments 总经理 Josh Skaist; Seniors Housing Deal Maker, Rod Wilson; 以及 Roynat Capital 区域副总裁 Barbara Mech



Jessica 与 InnVest Hotels 团队合影（左起：Melanie Kleinplatz, Fanming Meng, Lydia Chen, Jessica, 和 Matthew Cornell）



长享瑞金融分析师 Sampson Li 与嘉宾们聊天。



左起：来自泰金融的 Victor Zuo 和 Sandy Shao, Gray Wave 首席执行官 Richard Noonan, Jessica 和 Steve



左起：Oscar Wang, William Gu, 长享瑞咨询顾问 Ellen Mu, 以及 Irene Hanitijo



左起：金融街地产区域经理 Antony Han， Irene Hanitijo， Jessica Zhang， Josh Skaist， Anna Jin 和 Jun He



长享瑞律师 Adam Kline 携女友与 Jessica 及长享瑞投资人合影



Jessica 和 Steve 与长享瑞投资人合影



Jessica 与长享瑞投资人合影



Jessica 和 Josh 与长享瑞投资人合影



近期项目

长享瑞 Bradford 养老住宅开发项目投资简介

项目概述

- 本项目位于安省 Bradford 市中心地段，紧邻大型商场和社区活动中心，距 Bradford 医疗中心仅 5 分钟车程。
- Bradford 项目旨在打造设施齐全，服务完善的高水准活力老人公寓。
- 项目占地面积 2.07 英亩，共 5 层 122 个住宅单元，一楼为包括老年急症中心在内零售商铺区域。
- 项目预计在 2019 年第二季度开工建设，2021 年第一季度开业运营。



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讯息，欢迎访问我们的网站：www.chanceryseniors.com