

福建省养老地产需求研究

陈茵

(集美大学 诚毅学院, 福建 厦门 361021)

[摘要] 在中国老龄化及养老服务资源供给不足的现实背景下, 发展养老地产不管是家庭养老模式还是社会养老模式都能成为有效的补充。但是养老地产能够承载多大程度的养老服务功能, 还取决于项目覆盖对象、项目定位、经营运作及盈利模式等。从福建省养老服务的供需现状出发, 着眼于对养老地产覆盖对象——适龄老人的问卷调查, 分析其选择养老地产的意愿及影响因素, 从而总结养老地产发展的内在规律——对老年人个人特征的把握是养老地产的开发、设计及运营的重要影响因素, 老年人的支付能力是设计养老地产盈利模式的关键因素, 养老地产项目对配套设施及服务的资金投入大、回收期长的特点决定房地产企业资金运营模式的转变和筹资渠道多样化、多层次。

[关键词] 福建省; 养老地产; 养老服务; 需求研究

[中图分类号] F 293.35 **[文献标识码]** A

[文章编号] 1008-889X (2018) 03-0085-09

老龄化的加剧和家庭结构的改变导致传统家庭化养老功能正在弱化, 但是政府在养老方面的资源也相当有限, 供给不足与需求激增形成鲜明对比。养老地产是在这一背景下, 将房地产开发与养老消费需求结合起来, 既能成为养老服务体系的重要组成部分, 也将成为地产行业发展新方向。养老地产作为一种特殊的养老服务模式承载养老服务功能的关键点在于契合老年人的养老需求, 那么首先应关注的是老年人对养老地产项目的需求意愿, 是否会选择养老地产, 选择的考量因素又有哪些? 笔者以福建省老年人为研究对象, 结合老年人自身特征, 尝试从微观角度探讨老年人对养老地产的接受程度和需求意愿, 为福建省养老地产的发展前景提供参考, 具有重要的现实意义。

一、国内外研究综述

由于西方国家进入老年化社会时间较早, 已经累积多年的理论研究和实践发展经验, 但在国内养老地产是一个全新的、时髦的术语。笔者尝试在国外研究文献梳理的基础上, 对养老地产的概念进行界定并整理国内外研究相关成果。国外文献中常见的对于养老地产的英文表达为 senior housing, senior housing and care, elderly housing,

housing with care for older people, 因此适老化的居住设计和服务看护是养老地产的两个关键要素。养老地产是体现社会主题和商业地产结合的复合性概念, 以地产项目为载体, 以满足养老需求为核心, 建造与老年人需求相匹配的居住场所, 并保证使其得到长期生活看护、照料和精神慰藉等。

(一) 国外研究综述

国外对于养老地产的研究主要包括: (1) 关于选择意愿及需求。Tell 等对正在申请入住持续照护退休社 (Continuing Care Retirement Communities, 下文简称 CCRC) 老人进行了调研, 72% 的申请者表示护理与医疗服务是驱动他们做出选择的重要原因。^[1] Cohen M 研究人们加入 CCRC 的意愿及原因, 对 10 年间居住于 CCRC 的 1 498 名住户进行调查后得出, 有意愿入住 CCRC 的住户多为高收入人群, 入住 CCRC 的原因有健康、安全、财务、家庭和社会等方面。^[2] (2) 养老地产的运营模式。由于各国在政治经济体制及价值观念的差异, 各国养老地产发展的研究及发展实践存在较大差异。比如以在美国发展时间最长而且被很多国家引入或借鉴的 CCRC 模式, Peter 提出联合宗教、医院和社区组织进行养老地产日常运营。^[3] Eichholtz, Piet M A 以投

资回报为研究视角,发现养老地产商注重老年人养生、医疗照护等服务时更大地提高了养老地产项目的价值。^[4]

(二) 国内研究综述

在养老地产需求研究方面,杨巧指出家庭养老和社会养老模式下老年人的住房需求偏好和需求特点,提出了促进养老地产发展的思路和建议。^[5]高雅琦以成都市的老年人为研究对象,通过定量研究和定性研究相结合的方式,分析成都市养老地产市场需求影响因素及其影响程度,对养老地产市场需求进行前景分析。^[6]

在养老地产的开发及运营方面:国内关于养老地产的具体开发模式及运营大多在借鉴国外发展经验的前提下,姜若愚通过案例方式深度剖析养老地产开发模式、规划设计、盈利模式和运营服务。^[7]叶美英通过分析美国养老地产的太阳城模式、持续护理退休社区模式(CCRC模式)和REITs模式,给中国的养老地产开发模式提供了借鉴和指导作用。^[8]程望杰、潘宜通过对美国老年住宅类型的总结、案例分析、中美老年住宅发展差异的比较,指出中美制度和政策规范的不同,并提出我国养老地产发展需要注意的问题。^[9]

综上所述,我国养老地产相对发达国家起步较晚,相关的理论研究大多是借鉴国外的研究成果及实践经验,是否真正符合我国养老地产发展的内在规律还有待时间的考证。笔者从福建省老年消费的需求分析入手,通过问卷调查老年人对养老地产购买意愿的个人特征、家庭特征、经济收入分析养老地产购买意愿的影响因素,总结养老地产发展的特点和内在规律,为福建省养老地产市场的定量研究提供数据和参考。

二、福建省养老服务的需求分析

福建省和全国其他省份一样,处于人口老龄化快速发展期,全省60岁以上老年人从“十一五”末的421万增加到“十二五”末的515万,老年人口占总人口比例为13.41%。^[10]为此,福建省委、省政府高度重视老龄工作,出台了一系列惠及老年人的政策,促进养老产业的发展。在“十三五”福建省老龄事业发展和养老体系建设规划的通知中明确要建成以居家为基础、社区为

依托、机构为补充、医养相结合、功能完善、规模适度、覆盖城乡的养老服务体系。^[10]

目前在国内传统观念中,家庭养老即以家庭为核心,为居家老人提供生活起居的照料实现养老,仍然是主流、传统的养老模式。但是人口老龄化和家庭结构的改变对家庭养老模式产生直接的影响:根据福建省统计年鉴2015—2016年数据,老年人人口占比分别为13.41%和13.73%,从人口自然增长率来看,总人口数量增长缓慢,分别为7.8‰和8.3‰,以及持续的低生育率改变家庭的基本结构和赡养功能;城镇化进程的持续推动,农村人口持续减少,福建省农村人口由2015年1436万人减少到2016年1410万人,劳动力等生产要素的流动带来家庭居住模式的离散化。^[10]因此,社会化养老模式将成为家庭养老模式的有效补充。根据不同层次的养老需求,社会化养老项目包括公办、民办养老院、老年康复中心和养老服务中心等。根据2016年统计数据,福建省的公办养老机构共84家,其中福州14家,厦门4家,漳州10家,泉州13家等;民办养老机构共128家,其中福州27家,厦门27家,漳州1家,泉州4家等。^[11]未来社会化养老还要面临总量和不同需求层次的激增。总的来说,不管是家庭养老还是社会化养老,老年人对养老地产的需求不再局限于基本的居住功能,形成了多层次需求、需求结构细化的特点,因此从需求角度着眼于养老地产项目的设计开发,能够为养老地产项目的类型设计、运营模式及盈利模式等提供支持和依据。

三、福建省养老地产项目需求问卷分析

(一) 样本调研情况介绍

笔者在2017年6月到8月进行了“居民购买养老地产意愿调查”,调查对象为福建省60周岁以上具有福建城乡户籍的老年人,了解并获取其对养老地产的购买意愿及需求特征,以分析福建省未来养老地产的发展方向。调研地点主要集中在广场、菜市场 and 活动中心等老年人相对集中的地方,进行一对一随机抽样问卷面对面完成。本次调研共发放问卷400份,回收382份,

其中有效问卷 357 份。

（二）问卷的设计及分析

由于养老地产有别于传统养老服务模式，根据凯恩斯和斯密的有效需求的观点，有效需求是有能力支付商品的自然价格的人的需求量。从个人特征、家庭状况及经济状况和选择养老地产项目的意愿三个方面对老年人对养老地产项目的意愿及需求选择进行调查，进一步了解和揭示养老地产的一般发展规律，对其未来的发展和前景有更深刻的把握和认识（见表 1 和表 2）。

1. 个人特征。个人特征主要包括对被调查人年龄、性别、文化程度、职业和自理能力的了解。在年龄方面主要分为五组，以 60—65 岁老人居多，占总人数的 42.60%，80 岁以上老人最少，只占 4.2%；在性别方面，男性 178 人，女性 179 人，各占 49.9% 和 50.1%；在文化程度方面，高中或者中专人数居多，占 34.5%；在职业特征方面，务农占 24.9%，公务员及事业单位占 14.8%，企业占 14%，个体及私营业主占 12.3%，教师、医生等专业技术人员占 24.6%，其他占 9.2%；在生活自理能力方面，有独立自

理能力的老人占 48.2%，轻度及中度依赖的老人占 51.3%。

2. 家庭状况及经济状况。在婚姻状况方面，受访老人有配偶的占受访者的 92.7%，单身占 7.3%；在经济状况方面，分别调查老人收入水平和子女收入水平的情况，老人收入水平大多在 3 万及以下、3 万到 5 万（含）和 5 万到 10 万（含），子女收入水平主要集中在 10 万及以下和 10 万到 20 万（含）。

3. 居民选择养老地产的意愿。统计结果显示，在受访老人中，目前以居家养老模式居多，占 71.4%，其次是社区养老占 20.7%，最后是机构养老，占 7.8%。愿意体验适老化设计的养老地产的人群占 88.2%，期待入住方式以缴纳租金居多，占 57.5%，愿意一次性购买的老人占 39.7%，入住户型以 60—90 m² 最具吸引力，占 54.3%。对于选择养老地产的首要因素，分别有 71.1% 和 69.5% 的受访老人选择医疗服务及护理和配套设施，其他考虑因素包括价格、精神慰藉、住宅的人性化设计及地理位置和周边环境。

表 1 居民购买养老地产意愿调查问卷描述性统计

指标		计数（人）	N（%）
年龄	60—65 岁	152	42.60
	66—70 岁	88	24.60
	71—75 岁	57	16.00
	76—80 岁	45	12.60
	80 岁以上	15	4.20
性别	男	178	49.90
	女	179	50.10
婚姻状况	有配偶	331	92.70
	单身	26	7.30
文化程度	小学及以下	43	12.00
	初中	81	22.70
	高中或中专	123	34.50
	大专	59	16.50
	本科及以上	51	14.30
家庭年收入水平	3 万及以下	104	29.10
	3—5 万（含）	115	32.20
	5—10 万（含）	91	25.50
	10 万以上	47	13.20

续表 1 居民购买养老地产意愿调查问卷描述性统计

指标		计数（人）	N（%）
子女收入水平	10 万及以下	131	36. 70
	10—20 万（含）	168	47. 10
	20—30 万（含）	41	11. 50
	30 万以上	17	4. 80
职业	农民	89	24. 90
	公务员及事业单位	53	14. 80
	企业	50	14. 00
	私营业主	44	12. 30
	教师、医生律师等专业技术人员	88	24. 60
	其他	33	9. 20
生活自理能力	独立	172	48. 20
	轻度依赖	141	39. 50
	中度依赖	42	11. 80
	完全依赖	2	0. 60
目前您的养老方式	家庭养老	255	71. 40
	社区养老	74	20. 70
	机构养老	28	7. 80
是否愿意体验为老年人 开发设计的养老地产	是	315	88. 20
	否	42	11. 80
期待的入住方式	一次性购买	125	39. 70
	缴纳租金	181	57. 50
	其他	9	2. 90
选择养老地产的首要因素	服务设施	200	63. 50
	开发商品牌	17	5. 40
	价格	65	20. 60
	地段	26	8. 30
	其他	7	2. 20
养老地产项目可能吸引您 的地方	医疗服务及护理	224	71. 10
	配套设施	219	69. 50
	精神慰藉	190	60. 30
	住宅的人性化设计	140	44. 40
	地理位置及周边环境	143	45. 40
	其他	7	2. 20
希望入住的面积	60 m ² 以下	53	16. 80
	60—90 m ²	171	54. 30
	90—120 m ²	70	22. 20
	120 m ² 以上	21	6. 70
不愿意选择养老地产的原因	有子女照顾	195	54. 60
	经济负担	183	51. 30
	对服务、设施等的担忧	184	51. 50
	其他	15	4. 20

续表1 居民购买养老地产意愿调查问卷描述性统计

指标		计数（人）	N（%）
选择养老机构的首要因素	机构性质（公办、民办）	62	17.40
	机构规模	42	11.80
	收费价格	90	25.20
	机构服务质量及口碑	145	40.60
	地段位置	13	3.60
	其他	5	1.40
	2000 以下元/月	136	38.10
如果已入住或选择入住您可以接受收费价格	2000—3999 元/月	187	52.40
	4000—5999 元/月	29	8.10
	6000 以上元/月	5	1.40

表2 是否愿意购买养老地产的交互分析

		是否愿意			
		否		是	
		计数（人）	N（%）	计数（人）	N（%）
年龄	60—65 岁	18	42.9	134	42.5
	66—70 岁	8	19.0	80	25.4
	71—75 岁	11	26.2	46	14.6
	76—80 岁	3	7.1	42	13.3
	80 岁以上	2	4.8	13	4.1
性别	男	14	33.3	164	52.1
	女	28	66.7	151	47.9
婚姻状况	有配偶	41	97.6	290	92.1
	单身	1	2.4	25	7.9
文化程度	小学及以下	4	9.5	39	12.4
	初中	11	26.2	70	22.2
	高中或中专	14	33.3	109	34.6
	大专	2	4.8	57	18.1
	本科及以上	11	26.2	40	12.7
家庭年收入水平	3 万及以下	24	57.1	80	25.4
	3—5 万（含）	10	23.8	105	33.3
	5—10 万（含）	5	11.9	86	27.3
	10 万以上	3	7.1	44	14.0
子女收入水平	10 万及以下	18	42.9	113	35.9
	10—20 万（含）	18	42.9	150	47.6
	20—30 万（含）	5	11.9	36	11.4
	30 万以上	1	2.4	16	5.1
职业	农民	11	26.2	78	24.8
	公务员及事业单位	4	9.5	49	15.6
	企业	5	11.9	45	14.3
	私营业主	9	21.4	35	11.1
	教师、医生律师等专业技术人员	7	16.7	81	25.7
	其他	6	14.3	27	8.6

续表 2 是否愿意购买养老的地产的交互分析

		是否愿意			
		否		是	
		计数（人）	N（%）	计数（人）	N（%）
生活自理能力	独立	21	50.0	151	47.9
	轻度依赖	15	35.7	126	40.0
	中度依赖	6	14.3	36	11.4
	完全依赖	0	0	2	0.6
目前您的 养老方式	家庭养老	31	73.8	224	71.1
	社区养老	7	16.7	67	21.3
	机构养老	4	9.5	24	7.6

（三）变量及模型选择

实证研究的因变量是受访居民购买养老地产的意愿，设置虚拟变量，将愿意购买赋值为“1”，将不愿意购买赋值为“0”，采用 Logistic 回归模型——用于互斥的二分变量，自变量是连

续变量的调查数据。假设年龄、性别、婚姻状况、文化程度、家庭年收入水平、子女收入水平、职业、生活自理能力、目前您的养老方式，把上述指标作为自变量，是否愿意体验为老年人开发设计的养老地产即应变量（见表 3）。

表 3 影响愿意体验为老年人开发设计的养老地产的单因素分析

指标		是否愿意		X ²	p
		是	否		
年龄	60—65 岁	134（42.5）	18（42.9）	4.674	0.322
	66—70 岁	80（25.4）	8（19.0）		
	71—75 岁	46（14.6）	11（26.2）		
	76—80 岁	42（13.3）	3（7.1）		
	80 岁以上	13（4.1）	2（4.8）		
性别	男	164（52.1）	14（33.3）	5.200	0.023
	女	151（47.9）	28（66.7）		
婚姻状况	有配偶	290（92.1）	41（97.6）	0.971	0.324
	单身	25（7.9）	1（2.4）		
文化程度	小学及以下	39（12.4）	4（9.5）	9.805	0.044
	初中	70（22.2）	11（26.2）		
	高中或中专	109（34.6）	14（33.3）		
	大专	57（18.1）	2（4.8）		
	本科及以上	40（12.7）	11（26.2）		
家庭年收入 水平	3 万及以下	80（25.4）	24（57.1）	18.622	0.000
	3—5 万（含）	105（33.3）	10（23.8）		
	5—10 万（含）	86（27.3）	5（11.9）		
	10 万以上	44（14.0）	3（7.1）		
子女收入水平	10 万及以下	113（35.9）	18（42.9）	1.340	0.720
	10—20 万（含）	150（47.6）	18（42.9）		
	20—30 万（含）	36（11.4）	5（11.9）		
	30 万以上	16（5.1）	1（2.4）		

续表 3 影响愿意体验为老年人开发设计的养老地产的单因素分析

指标	是否愿意		X ²	p	
	是	否			
职业	农民	78 (24.8)	11 (26.2)	6.426	0.267
	公务员及事业单位	49 (15.6)	4 (9.5)		
	企业	45 (14.3)	5 (11.9)		
	私营业主	35 (11.1)	9 (21.4)		
	教师、医生律师等专业技术人员	81 (25.7)	7 (16.7)		
	其他	27 (8.6)	6 (14.3)		
生活自理能力	独立	151 (47.9)	21 (50.0)	0.953	0.813
	轻度依赖	126 (40)	15 (35.7)		
	中度依赖	36 (11.4)	6 (14.3)		
	完全依赖	2 (0.6)	0 (0.0)		
目前您的 养老方式	家庭养老	224 (71.1)	31 (73.8)	0.602	0.740
	社区养老	67 (21.3)	7 (16.7)		
	机构养老	24 (7.6)	4 (9.5)		

（四）结果分析

由表 3 可知，首先，经过单因素分析结果显示，性别、家庭年收入水平、文化程度为是否愿意体验为老年人开发设计的养老地产的影响因素，故将其带入多因素 logistic 回归分析中。其次，经过多因素 logistic 回归分析（见表 4），结果显示，性别、家庭年收入水平、文化程度为是否愿意体验为老年人开发设计的养老地产的独立影响因素。其中性别的值为 0.019，OR 值为 0.429，说明性别为影响是否愿意体验为老年人开发设计的养老地产的独立保护因素；文化程度

的值为 0.016，OR 值为 0.695，说明文化程度为影响是否愿意体验为老年人开发设计的养老地产的独立保护因素；家庭年收入水平的 P 值为 0.000，OR 值为 2.310，说明家庭年收入水平为影响是否愿意体验为老年人开发设计的养老地产独立危险因素。可以看出男性、家庭年收入越高、文化程度低的人群更愿意体验为老年人开发设计的养老地产。最后，信度测试的结果显示，Cronbach’s Alpha 系数的计算结果为 0.726，说明次问卷的信度较好。

表 4 影响愿意体验老年人开发设计的养老地产多因素 logistic 回归分析

指标	B	S. E.	Wald	p	OR	OR (95%) C. I.	
						下限	上限
性别	-0.846	0.36	5.509	0.019	0.429	0.212	0.87
家庭年收入水平	0.837	0.211	15.674	0.000	2.310	1.526	3.496
文化程度	-0.364	0.151	5.819	0.016	0.695	0.517	0.934
常量	2.798	0.821	11.625	0.001	16.407		

四、福建省养老地产项目的对策及建议

大力推动养老服务业的发展是解决我国人口

老龄化的必由之路，是养老服务业的重要组成部分。结合前文实证结果，福建省 60 岁以上老年人以家庭养老为主（占 71.4%），社会养老为辅（占 20.7%），愿意体验养老地产项目的人群占样本的 88.2%。福建省养老地产蕴藏着巨大的

市场潜力,加快养老地产的发展具有重要的现实意义。但如何在养老地产项目中体现复合性的需求和价值,进一步探索其设计开发、营运和盈利模式是关键。

(一) 从政府层面来看

政府在养老地产开发运营中承担的服务型作用是不容忽视的:(1)一个合理、透明、长期稳定和有效的法律和政策环境是养老地产健康发展的重要前提。通过建立养老地产市场准入、退出与监管机制,保障各个政策、措施的出台和实现力度,规范养老地产市场行为。(2)养老地产项目是有别于一般商业地产项目的复合性特点——以产业链条为扩展和延伸,覆盖了医疗、家政服务、文化健康等多行业领域。政府应通过引导建立战略或行业联盟,实现各个行业资源的整合,同时参与到养老地产项目的规划、开发建设和后期运营的整个生命周期,提高养老地产项目的社会、经济效益。福建省的居住环境、交通、空气和医疗资源等都是养老地产发展的优势条件。发展旅游+养老地产项目和医疗+养老地产项目优势明显。目前福建省首个高端养老中心——福建海峡健康养老中心就是由福建省民政厅和福建外贸集团的联办项目,投资2.75亿元建设,位于鼓楼区洪山镇凤湖社区,占地面积约18亩,总建筑面积约4万m²的福建海峡健康养老中心是医疗+养老地产项目。项目不仅有大量适老设计,同时与省内三甲医院合作配备专业护理团队。

(二) 从地产企业层面来看

从实证结果看出,养老地产项目的核心在于提供配套医疗护理服务和相关设施,占样本量71.1%的老年人选择医疗及护理是选择养老地产项目的首要因素,其次是69.5%的老年人选择配套设施。养老地产的项目在开发环节注重多元化养老配套设施建设之外,还需要注重项目的复合价值,集养老与服务为一体。功能性基础设施的配套和服务需求导致养老地产项目的资金一次性投入量庞大,后期运营维护周期也较长,其资金需求与传统商用住宅或者商铺具有特殊性。因此多元化筹资渠道对地产企业显得尤为重要。通过引进保险资金或者REITs引入不同层次需求的闲散资金,促进养老地产企业在资本市场实现直

接融资解决其面临的资金问题,同时提供退出模式,加快地产企业资金周转,提高资金的运营周转效率,并帮助地产企业实现从重资产向轻资产的转型。比如泰康人寿通过投保人购买保险产品的资金定向投资养老地产项目的开发,并与投保人约定产品服务期限满后入住养老地产项目的资格,对于投保人而言保险合同产生的收益可用于支付养老地产项目的租金及相关服务费用,对于泰康人寿而言在项目开发之初就积累了大量的潜在客户,同时在后续的开发过程中保证了长期的、充足的资金来源为后续的配套设施建设和服务完善提供了重要的资金保障。

另外,实证结果显示,养老地产项目的价格和家庭收入水平是影响养老地产项目的重要因素。从销售模式的角度来看就有别于传统的商业住宅项目,无法一次性在销售环节实现资金回笼,因此养老地产企业应在销售模式上改变传统的短期一次性产权出售的销售模式,转变为支付租金、后续服务费等多元化的、长期的销售模式。同时调整资金运营模式,即如何配比短期资金的回笼和后续长期资金投入需求的满足。结合福建省的调研结果来看,完善的服务设施和配套养老服务、多元化的支付机制、项目面积在60—90m²为宜,对于福建省中高家庭收入的老年群体具有潜在的吸引力。比如,目前泰康燕园项目以67m²的户型为例,入住条件为缴纳押金及每月服务费即可享受住所、专业护理和休闲娱乐等养老服务。

五、结 语

养老地产的发展不仅能缓解老龄化带来的养老需求,也是地产企业转型的新方向。在探讨其发展的一般规律及未来发展前景时,首先应了解老年人对养老地产的需求情况及影响因素。笔者以福建省60岁以上老年人作为研究对象,问卷从个人特征、家庭及收入情况和选择养老地产意愿三个方面展开,总结福建省养老地产项目的需求特点。结合问卷调研结果,提出政府不仅要为养老地产的发展创造良好健康的政策环境,更要在养老地产项目的整个周期起到引导和纽带的作用。同时地产企业应将老年人个人特征融入到养

老地产项目开发、设计及运营中，结合老年人对养老地产项目的功能性配套设计及服务性要求及支付能力转变资金运营模式和销售模式。

[参考文献]

- [1] TELL E, COHEN M, LARSON M, et al. Assessing the elderly's preferences for life care retirement options [J]. *The Gerontologist*, 1987 (27): 503 - 509.
- [2] COHEN M. Attitudes toward joining continuing care retirement communities [J]. *The Gerontologist*, 2008 (5): 637 - 643.
- [3] PETER SHARKEY. The essentials of community care: a guide for practitioners [M]. London: Macmillan. 2006: 467 - 489.
- [4] EICHHOLTZ, PIET M A, et al. Who should own senior housing? [J]. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 2007, 13 (3): 205 - 217.
- [5] 杨巧. 人口老龄化背景下我国住房需求变化趋势与养老地产发展研究 [J]. *金融发展研究*, 2013 (11): 28 - 32.
- [6] 高雅琦. 成都市养老地产需求研究 [D]. 重庆: 重庆大学, 2014.
- [7] 姜若愚, 刘奕文, 杨子江. 中国健康养老产业运营实务丛书: 养老地产开发运营模式 [M]. 昆明: 云南大学出版社, 2014: 9.
- [8] 叶美英. 美国养老地产三大模式 [J]. *房地产导刊*, 2015 (12): 43 - 43.
- [9] 程望杰, 潘宜. 美国老年住宅发展经验研究及借鉴 [J]. *城市建筑*, 2011 (1): 37 - 39.
- [10] 福建省人民政府关于印发“十三五”福建省老龄事业发展和养老体系建设规划的通知 [EB/OL]. (2017 - 07 - 25) [2017 - 11 - 10]. http://www.fujian.gov.cn/zc/zxwj/szfwj/201707/t20170725_1583380.htm.
- [11] 福建省统计局. 2016 年福建省国民经济和社会发展统计公报 [EB/OL]. (2017 - 02 - 24) [2017 - 11 - 10]. http://tjj.fujian.gov.cn/xxgk/tjgb/201702/t20170224_49134.htm.

A Study of the Demand for Senior Housing and Care in Fujian Province

CHEN Yin

(Chengyi College, Jimei University, Xiamen 361021, China)

Abstract: Under the background of China's aging and insufficient supply of pension services, the development of the senior housing and care is an effective supplement to family support mode and social pension mode. However, the amount of service for the aged the senior housing and care can carry depends on the object, the operation and the profit model of the project. According to the current situation of supply and demand of pension service in Fujian Province, the paper analyzes the willingness of and factors for choosing the senior housing and care based on the questionnaires which were filled by the elderly people in Fujian Province. It concludes that the enterprises should combine the individual characteristics and the ability of payment with design and operation of senior housing and care, and that real estate enterprises should diversify the financing mode and transform the capital operating mode.

Key words: Fujian Province; senior housing and care; pension service; a study of demands

(责任编辑 陈蒙腰)