

# 中国养老地产和护理

2014年3月刊

新闻动态

行业分析

关注医疗机构对民营资本的进一步开放

客座专栏

养老地产的发展障碍和破局路径

Close Care 模式会是持续照护养老社区今后的发展方向吗？

内部刊物  
仅供交流

## 新闻动态

北京:

### 专职“养老保姆”将分级持证上岗

近日,北京市家政协会发布《居家老年人照料人员岗位规范》(下简称《规范》),对“养老保姆”的岗位功能、基本要求和工作内容等进行明确定义,这是北京市首个专门针对照顾老人的保姆的职业规范。

《规范》明确,养老保姆工作内容除了加工配菜、制作膳食、清洁居室、清洁家居用品、衣物洗涤与整理、照料起居、外出活动外,还包括精神慰藉、陪护就医和异常情况处理等。《规范》首次将养老保姆列为一项单独的职业,根据3类居家老人的需求,分三个级别,对各等级的技能要求依次递进,高级别涵盖低级别。

以陪护就医一项为例,初级“养老保姆”要求能给老年人量血压、测脉搏等;中级养老保姆要求能给半自理老人做冷敷或热敷照料,熟记所用药名和剂量等;高级养老保姆要求能协助家属给失能老年人做体能恢复训练,掌握失能老人所用药品名称与剂量等。

同时,北京家政服务协会对11,003名居家老年照料人员工资收入的调查显示,从事居家老年人照料的女性占92%,男性占8%;年龄46-55周岁的最多,占到将近一半,其次是36-45周岁,所占比例38%。

调研显示,2013年居家老年人照料人员月平均工资价位为2880.57元,比2012年月平均工资价位2682.31元增长了7.45%。其中,最高月平均工资价位为3745.32元,最低月平均工资价位为2231.09元。

我们期望《规范》通过对养老保姆分级,对专业技能进一步细分,能一定程度上拉开不同级别养老保姆的收入差距,吸引更多的养老护理员朝着专业化发展的方向努力,同时也可以填补该行业目前存在的人员缺口问题。

上海:

### 立法规范养老机构管理

2014年2月25日上海市颁布了《上海市养老机构条例》,该条例自今年6月1日起施行。条例规定各级人民政府应当根据社会经济发展和社会养老需求状况,将本行政区域内养老机构的发展纳入同级国民经济和社会发展规划,明确新建居住区、旧区改造应同步配套建设养老机构。

条例提出各级人民政府通过投资补助、购买服务、完善投融资政策等方式,鼓励和支持社会力量举办、运营养老机构;鼓励民间资本通过委托管理等方式,运营公有

产权的养老机构；鼓励养老机构加入相关行业协会，行业协会应在开展业务培训、发挥老年人照料护理等级第三方评估机制的作用、调解争议等方面有所作为，维护养老机构及其收住的老年人的合法权益。

在养老机构的登记制度方面，条例规定了养老机构取得设立许可证后的两种登记方式：一种是举办非营利性养老机构，经批准设置为事业单位的，向事业单位登记管理机关办理登记手续；符合民办非企业单位登记条件的，向民政部门办理登记手续。另一种是举办营利性养老机构，向工商行政管理部门办理登记手续。

在机构运营管理方面，条例规定养老机构应当根据本市老年人照料护理等级评估标准，对收住的老年人的身体状况进行评估，确定照料护理等级，经老年人或者其代理人确认后，在服务合同中予以载明。同时要求养老机构的护理员应当接受专业技能培训，经考核合格后持证上岗。

另外，为缓解不同区域养老机构“冷热不均”的现象，条例还创新性地规定“中心城区人民政府应当制定引导、鼓励本辖区户籍老年人入住郊区养老机构的补贴措施”。

### 质检总局等部门就养老服务标准化出台指导意见

为落实《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》的部署和要求，2014年1月26日，质检总局、民政部、国家标准委、商务部、全国老龄办等联合印发了《关于加强养老服务标准化工作的指导意见》（以下简称《指导意见》）。要求各地进一步加强养老服务标准化建设，到2020年，基本建成涵盖养老服务基础通用标准。

《指导意见》设定的总体目标是，到2020年，基本建成涵盖养老服务基础通用标准，机构、居家、社区养老服务标准、管理标准和支撑保障标准，以及老年人产品用品标准，国家、行业、地方和企业标准相衔接，覆盖全面、重点突出、结构合理的养老服务标准体系。

《指导意见》部署了加快健全养老服务标准体系、加强养老服务标准化研究、深化养老服务标准的贯彻实施、推进养老服务领域管理标准化、健全规范养老服务市场秩序5项任务。我们认为，在其出台以后，市场规范有望得到进一步健全。尤其是在养老服务领域，随着服务规范的标准化，机构运营将面临更严格的要求。这对于养老服务业既是机遇，也是挑战。

## 行业分析

## 关注医疗机构对民营资本的进一步开放

作者：瞿沁

近日，国家卫生计生委、国家中医药管理局发布了《关于加快发展社会办医的若干意见》（以下简称“卫计委意见”），为民营资本进入医疗健康行业注入了一剂催化剂。这是继去年年底《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》（国发〔2013〕40号，以下简称“国务院意见”）后，中国主管部门颁布的又一部细化的规定。这两项意见的核心内容都是鼓励民营资本参与健康服务业（尤其是医疗服务）的建设，旨在形成以非营利性医疗机构为主体、营利性医疗机构为补充，公立医疗机构为主导、非公立医疗机构共同发展的多元办医格局。在一系列利好政策的推动下，我们看到近期资本市场上医药、健康服务题材的股票受到了资金的青睐。那么对民营资本而言，医疗服务行业究竟是“香饽饽”还是“看上去很美”，我们不妨来分析一下近期的政策及行业动向。

## 进一步开放政策的内容

卫计委意见中提到了将“进一步放宽境外资本在内地设立独资医院的范围，将香港、澳门和台湾服务提供者在内地设立独资医院的地域范围扩大到全国地级以上城市；其他具备条件的境外资本可在中国（上海）自由贸易试验区等特定区域设立独资医疗机构；同时，按照逐步放开、风险可控的原则，中外合资、合作医疗机构境外资本股权比例要求也将进一步放宽。尽管国家对完全放开外资投资医疗机构的速度没有外界期望的那么快，目前对大部分国外资本而言，中方必须参股至少30%的限制在大部分地区仍无法突破，但对于港澳台投资者和在上海自贸区内的投资者而言，独资已经不再遥不可及。需要提醒投资者注意的是，对“合格境外投资者”的定义，CEPA提出了三年以上实质性经营的年限，而自贸区的相关规定则要求外国投资者“具有直接从事医疗机构投资与管理5年以上的经验”。



瞿沁（Michael Qu）

中国执业律师，上海恒为律师事务所管理合伙人。他的主要执业领域在房地产、外商投资和收购兼并。他拥有超过10年的丰富执业经验。自2010年，他开始代表国内外投资者在养老地产领域进行专业实践。Michael在执业期间，曾经成功地代表房地产、养老、资产管理、零售和酒店行业的投资者处理商业交易和争议。

Michael活跃在养老行业，他定期出版法律期刊《中国养老地产与护理》，为中国养老地产开发提供有价值的分析，并为投资者在中国经营养老事业提供帮助。他还经常在房地产和养老行业论坛中演讲发言。

上海恒为律师事务所是一家专注于帮助外商投资者在中国境内投资经营的精品律师事务所。养老行业是该事务所专注并擅长的领域之一，可以为该领域的投资者提供包括公司和资本设立、项目开发和收购、运营制度、公司融资等在内的各种法律事务。

联系方式：

[quqin@lawviewer.com](mailto:quqin@lawviewer.com)

因此，千万不要误以为只要是港澳台资本或者外资在自贸区里都可以设立独资的医疗机构。

除了直接投资医疗机构外，根据相关规定，中国政府还将“支持并优先选择社会信誉好、具有较强管理服务能力的社会资本，通过多种形式参与部分公立医院（包括国有企业所办医院）的改制重组”。事实上，公立医院的改制重组早在数年前就已经开始，但是民营资本参与其中并非想象得那样简单，这其中有制度性的障碍（如事业单位或民办非企业的医疗机构在变更为企业时各地政府部门对变更登记流程所持的不同态度）需要克服，以及在医院管理模式、人员聘用制度等各方面的挑战。但是，随着新政策的进一步实施，我们相信民营资本以合资、并购、托管等多元化方式参与医疗机构重组的案例会越来越多。另外值得关注的是，民政部从今年起也开始了公办养老机构改革的试点工作，医疗机构的改制在很大程度上和养老机构非常相似，借鉴医疗机构的改制经验可以使养老机构的改制少走很多弯路。

### 意见对养老护理行业的影响

“医养结合”一直是许多项目开发者热衷的产品定位。其实不仅对老年消费者而言，随着他们需求的日益增长，医疗和养老的关系将越来越密不可分，对于众多行业投资者而言，合理地配置医疗和养老护理的资源也是实现综合提高技术和盈利水平的必要条件。

在上述两项意见中，我们都看到了“鼓励医疗机构将护理服务延伸至居民家庭”、“建立健全医疗机构与养老机构之间的业务协作机制，鼓励开通养老机构与医疗机构的预约就诊绿色通道”、“鼓励社会资本直接投向资源稀缺及满足多元需求服务领域，举办康复医院、老年病医院、护理院、临终关怀医院等医疗机构，鼓励社会资本举办高水平、规模化的大型医疗机构或向医院集团化发展”等措辞。的确，纵观养老行业市场，我们看到一些医疗机构，如美资的和睦家，已经将服务延伸到了居家护理；一些辅助型的养老机构，如美资的凯建，也将投资兴趣放到了中国的医疗机构；而更多的情形是开发商在新建的养老社区中建造了康复医院和老年护理院等配套设施，以满足社区老人就近医疗的需求。

诚然，这些政策的对消费者而言的确是好事，然而我们不禁要问，过度地倚重医疗机构在社区、机构养老中的作用，是否会对养老服务提供商明确自身的功能、服务内容和市场定位产生消极的影响呢？过度建设、但可能缺乏有效管理的医疗机构是否会造成一种资源浪费呢？“合理布局”——看似简单的四个字，却是对政府规划和引导能力的巨大挑战。

## 养老地产的发展障碍和破局路径

作者：陈源道 (Ken Y. Chen)、陈玮 (Helen Chen)

目前，外界对于养老服务与养老地产市场的关注与日俱增，并且一致认为这是一个潜力巨大的市场：快速的老齡化，收入水平持续增长，同时国内外投资者对于该市场充满热情。已经有部分企业采取了行动，例如投资建设大量针对老年人的房地产项目、创立为老年人提供服务的公司、与基金或保险公司合作来寻求机遇。

然而目前却鲜有真实的成功案例，尤其在养老地产领域。上海亲和源 (Cherish-Yearn) 是被大家谈到养老地产就会提到的项目，甚至让人怀疑这是否是养老地产唯一的项目。而事实当然并非如此，有许多项目正在建设中或开业后成败参半。

养老地产市场显然并没有发展到我们所期的成熟程度，在此我们就其背后的原因探究一二。

### 行业的发展前景

在深入分析之前，我们需要回顾为何人们对养老地产的发展潜力如此乐观。中国目前 60 岁以上老年人口已超过 1.67 亿，大于德国和法国的人口总和。老年人口正在继续增长，在未来五年将以每年 800 万人的速度递增。

中国的人口老齡化速度之快在世界上是罕见的。由于迅速降低的死亡率和国家计划生育导致的低出生率共同作用，中国老齡化的速度位居世界首位。如今老齡化已经使得人口结构形成了“4-2-1 倒金字塔形”，这就意味着越来越多的夫妻虽然只需要抚养一个孩子，但是要承担起照料 4 个老人的责任。正因为如此，将近一半的老齡人口成为空巢老人。

随着家庭财富水平的提高，预计到 2020 年，超过五分之一的中国老齡人口能够承担高端养老服务，这将使得养老服务成为一项真正具有收益的市场。根据最近 L.E.K. 咨询的分析，在高端养老住宅市场方面，上海就面临尤其明显的供求差距。

政府也正在鼓励推动养老地产的发展。2013 年，鼓励养老地产的政策在十八大通过之后，刚刚结束的省级人大、政协会议也推出了各省关于鼓励养老地产的细则。

然而，与这些利好消息相悖的是，有两个根本性的问题正在阻碍中国养老地产的发展。

### 高房价限制养老地产

首先是中国房地产行业的现状。尽管房价已经达到了极高的水平并且政府正想方设法控制上升，

但房价还在不断飞涨，尤其是在一线城市。在过去十年中，上海房价以每年 10% 的速度攀升。平均来看，上海的一套普通住房需要花费一个家庭 20 年的收入，而在美国，仅仅需要 3-4 年。即使如此，对许多中国家庭，拥有房产是刚性需求（为儿子结婚、为安全考虑等），严格意义上承担了远远超过居住本身的需求。在这个意义上租房和买房是无法进行直接比较和衡量的。

在此背景下，房产开发商能够轻而易举地在房价不断攀升的市场上销售住房产品。而对房产差异性的要求正在减弱，例如养老功能。事实上，开发商的竞争优势既在于获得土地，又在于开发独特的房地产项目，当土地不是通过公开竞标过程出售的情况下更是如此。在这些情况下，开发商有时需要通过向土地出售方（大部分情况下是当地政府）保证该片土地会被用于建设国家鼓励的地产类型，例如养老地产，从而对自身进行差异化定位。但是目前市场缺乏对开发商所作承诺的问责，也没有可针对开发商进行评估的标准，所以开发商最后都建了带有最少的“养老地产”特征的普通住宅楼。他们也许会以养老地产的定位来营销，但这些住宅所带的养老地产特征如此不显著，以至于使消费者对于什么是真正意义上的养老地产没有充分的认识。

## 产权至上的消费者

第二个障碍与消费者本身有关。中国消费者对“拥有”有极强的偏执。导致这个现象有许多文化、经济等方面的原因。如前所述，许多有未婚子女的家庭要准备结婚用房。这通常不仅仅是新郎家庭的负担，新娘的家庭也会为房子的首付筹钱。在许多城市，房子的年租金只有购买价格的 2% 甚至 1.5%，但人们依然选择似乎看起来更经济和符合逻辑的方式——买房。与这种选择相关的一种心态是“费用厌恶”。有许多案例诸如价值数百万美元公寓的拥有者拒绝支付月维护费用，直到被诉讼。一个常见的解释是，业主认为他们已经拥有房产，所以不应该需要再对服务支付任何额外费用。

这两个消费者偏好阻碍了能提供优质服务的养老地产的发展。养老地产不仅仅提供可按消费者需求设计的公寓，也提供各种服务，包括简单的服务如提醒用药，复杂的服务例如更换结肠造瘘袋以及组织社交活动等。在中国，L.E.K. 咨询研究也表明营养丰富而又适应当地口味的饮食在需求列表上排名靠前。当然，每个住户需要的服务项目各不相同。养老地产这种灵活的服务机制使其适合出租及收费式服务的商业模式。然而房产运营商发现，消费者因为前述的原因不愿接受这种模式。

## 未来的破局之路

综上所述，无论从供应还是需求的角度分析，现状都不利于养老地产的发展。怎样才能打破这个僵局呢？虽然我们不认为现在有明确的答案，但我们坚信有解决的方法。

一些业内人士正在商讨用金融工程的方法来满足房地产开发商、运营商和消费者的需求。具体来说，如果养老公寓的价格中考虑一部分作为未来服务支出的年金，那么开发商收回资本投入之后，运营商就能靠年金收入来填补提供服务的成本，而消费者同时拥有了房产，也不需要付月服务费，达到三赢。

这也许是一个创新的解决方案，但 L.E.K. 咨询的观点是真正的解决方案会更循序渐进。我们认为，再神奇和精妙的金融工具都无法一夜之间改变消费者和开发商的行为。市场和消费者会逐渐转变，最终使养老地产市场实现加速发展。房地产在一些城市可能开始遇冷，而这将使得购房者更加理性，同时寻找更加适应自己需求的产品。同时在这种环境下，开发商也会更加愿意进行创新，包括与养老服务提供商合作来提供高质量服务。养老地产的消费群体也会演变：十年之后，现在 40-50 岁的在现代经济社会中工作和生活、享受过物质繁荣的中国人开始进入退休年龄，我们认为这个群体更愿意接受以月支付费的方式来换取更好的服务，颐养天年。

\*\*\*\*\*

## 关于 L.E.K.（艾意凯）咨询

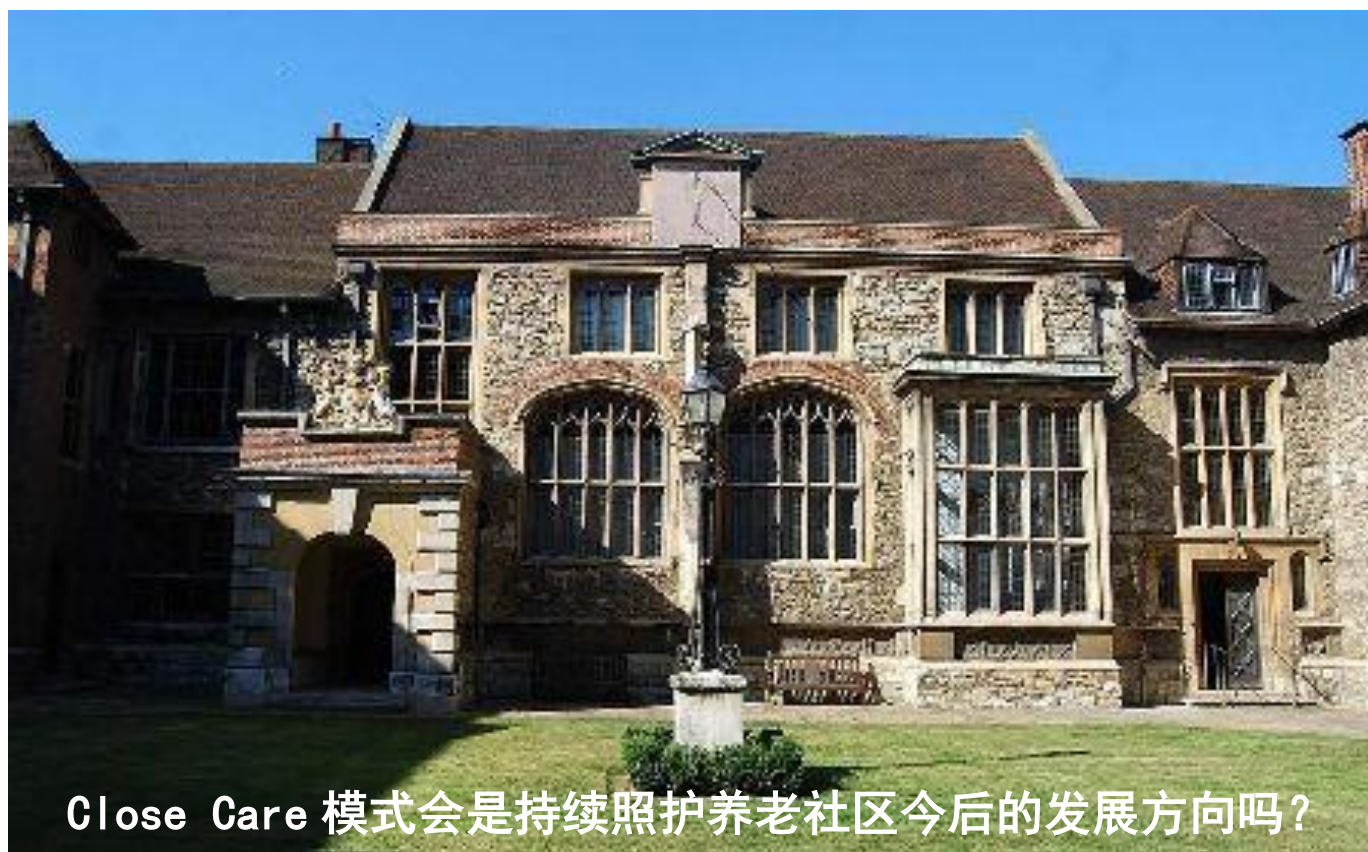
L. E. K.（艾意凯）咨询是全球领先的管理咨询公司之一，专注于帮助客户制定增长战略、评估投资和收购机会、以及改善组织和运营绩效等商业问题。成立于 30 年前的 L. E. K. 在欧洲、美国、大洋洲和亚太地区的 22 个主要城市设有分支机构，拥有超过 1000 名的专业咨询顾问。L. E. K. 于 1998 年进入中国开展业务。

L. E. K.（艾意凯）咨询为众多行业领先的跨国企业客户提供战略咨询和支持服务 - 包括大型跨国企业、政府机构、私募股权基金以及新兴的创业公司等。L. E. K. 致力于协助商业领袖做出更好的战略决策，提升业绩并创造更大的股东价值。如需了解更多详情，请联系 LEKChina@lek.com，或访问 [www.lek.com](http://www.lek.com)。

## 关于作者

陈源道（Ken Y. Chen）先生，L. E. K. 咨询上海办公室的董事合伙人，他领导公司在国内的私募股权投资基金和消费品业务。

陈玮（Helen Chen）女士是 L. E. K. 咨询上海办公室的董事合伙人，并负责公司在国内的生命科学业务。



## Close Care 模式会是持续照护养老社区今后的发展方向吗？

——会产生“中国式”的 Close Care 模式吗？

### （第二部分）

作者：Martin Habell 英国 Dip Arch ATP RIBA FRSPH

（本文由英语翻译而成）

### Close Care 的经济意义

如果有人去研究养老院的费用，就会发现所有的住户无论自愿与否，都为大部分的护理服务和居住空间支付了一笔费用。在英国，这些费用昂贵，且涨幅甚至超过了通货膨胀。这主要是护工工资增长造成的。

显然，一个免除不少食宿开销（相当于酒店费用价格）、只收取实际使用人护理费的护理方案对客户的开销有根本影响。

谁也不愿意看到这样的收费耗光所有积蓄，住户和家人在生命终结和花光积蓄之间展开一场拉锯战。不言而喻、但却不得不提的是，无论儿女多么深爱他们的父母，都不希望父母的遗产荡然无存！（同样老年人也不希望这样的情况发生）。因为我们的价值就体现在生前能带来什么以及死后能留下什么。

我们有了一个截然不同的方案：如果你在一个社区里买了自己的房子，那么你就能从房价上涨中继续获益。你及家人可以确保遗产完好无损。漫漫工业化之路已经把老少两代隔离了。但是独立护理服务的费用上涨迅猛，这些可以让家人放心工作、为其照料老人的机构需要大量费用。

在 Close Care 中，每一平方面积的产出都很高。开发商意识到他能够说服批准或规划机关：Close Care 是一个可持续发展的方案。相关机关批准他可以建造密度远高于一般住宅的社区，以获得更高的房产回报。

更进一步说，在英国，因为特别的附加价值，Close Care 能带来比销售一般住宅至少多达 30% 的销售回报。由于高密度特性，这片土地上会有两倍甚至三倍的回报产生。

住宅的周转率可以是每十年一次，对于开发商来说，一般通过他的服务公司，获得一部分（例如 10%）的转售收费。因此每十年就能获得更多的销售收入和每十年持续增加比如 10% 的收入，这些都很具吸引力。另外，还有许多金融模式，像回购担保、梯度式养老服务制度等等。

我们注意到金融市场稳步行进到新兴的养老服务领域，衍生了符合养老服务需求的金融产品。

## 一个新方向

我认为我们不得不把模式来个翻天覆地的改变。

我们实际上不仅已经颠覆了既有的模式，让老年人拥有更多的控制权，而且在房屋的大小上也与潮流相悖，我们认为体积小的就是美观的，利润也更丰厚，且这样的模式在需求量更大、收入更高的地方更能实现。

最后，我认为，可以把这个理念不知不觉地带到城市里。

## 未来

### 中心和卫星模式

我们近来深入开发 Close Care 来解决城市老龄化问题。显而易见，在乡村未开发的土地上建设 CCRC 很容易，但这增加了已然很大的销售任务，本质上反而会让老年人无处可去。随着早期入住者日渐年老，为了降低日常开支而缩小规模的计划发生了反效果，原先的商业模式将会有所动摇。

为了建立虚拟养老院，我们致力在城市的小范围区域设立虚拟 Close Care。尽管一个完备的 Close Care 可能需要 100 或 200 处住宅，但替代的方案可以是建造 70 个中心区域或者中心设施，还有少达 15 个环绕在周围的住宅。这个模式可以持续发展，数以万计，向社区中的家庭兜售服务。另一个替代的方案就是将该理念用在成千上万的居住在垂直空间的塔楼住户的生存环境中。

我们已经在与主要资源中心相连的密集住处的小块区域内建造中心、卫星模型。这些中心设备齐全，不仅有能把外来资源带入社区的日间中心和延伸服务设施，还能提供舒缓治疗病床、高监控定位床、康复治疗养、康复和培训。这个特点的重要性在于它在向未来的客户销售产品



**Martin Habell**  
**Dip Arch ATP RIBA**  
**FRSPH**

Martin Hall 是健康和护理环境领域的专家，是新型持续照护养老 (CCRC) 模式的倡导者。

他是位建筑设计师，在世界范围内设计、建设相关计划。Maybourne 项目是 Martin Habell 参与的众多的建筑设计和项目管理中的一个典型案例，同时他也担任着数家健康护理集团的顾问及英国政府新的老年护理项目、针对老年痴呆症患者的特殊设施项目的顾问。

近些年来，他在英国为政府和私人投资者开发“Close Care”的概念，并推广到了欧洲的其他地区。他还创造了特别是针对严重的老年痴呆症患者专业的老年人护理设施，在这些设施中环境成为了实现护理的一种工具。

联系作者：

[habellmartin@aol.com](mailto:habellmartin@aol.com)  
[maybournrich@aol.com](mailto:maybournrich@aol.com)

前，已经让他们有机会接触并熟悉这些产品。

而培训包括两个方面：由于老龄化增长速度导致资质合格的护工供不应求，每个中心都须培养护工的技能，为新的中心输送人力；同时，我们把这视为老年学校，在那里老年人学习新的技能，尽管身体虚弱、没有自理能力，但却可以过着丰富充实的生活。

## 对老年痴呆症患者的护理

这是一个世界性的问题，也是医疗水平提高的结果。寿命得以延长，人们就有了更多患上老年痴呆症的可能性。老年人超过 85 周岁后，患上老年痴呆症的概率将每五年翻倍一次。但是老年痴呆症的增长会在 CCRC 的社区中产生问题，因为患者社交行为的不便让他们与其他住户疏离。

老年痴呆症在中国是一个日趋严重的问题，相关机构也清楚地意识到了这个问题。中国有一千万人深受老年痴呆症所害。目前看来，世界上还没有特效药，所以护理方案任重而道远。

一项由六所中国大学共同所作的调查表明，患老年痴呆症人数在城区发展迅猛。陈若林博士在英国心理期刊中写道：“中国的老年痴呆症患者是全世界最多的，心理健康服务需要被放在中国经济发展的首位。”普遍大众可能以为老年痴呆症患者都是由家人照顾着，因为 1996 年开始实施的《老年人权益保障法》就是这样规定的，城市化、诊断和医疗服务的改善掩盖了城镇区域对老年痴呆症护理供不应求的现状。因此有理由相信《老年人权益保障法》最近的修订将引发新的对社会护理的关注。在此背景下，本文所涉及的方案的可能适用于国营、私营和合营的项目开发人。

老年痴呆症涵盖多种疾病，这点并没有被广泛意识到。所有患者都有他们各自的症状，也有相同的症状。这是一个流行的世界范围的疾病，且增速很快。根据英国的数据显示，到 2025 年，当前六千五百万人中七十万的患者比例会增加到一百万的比例。因为老年痴呆症患者的特殊需求，这个项目需要一个巨大的建造方案。利用现代设计和智能家居技术，我们如今可以将 Close Care 的理念应用于居家照顾老年痴呆症患者。

那么，老龄时代正在改变吗？

是的，它确实在变，市场必须跟随着改变。老一辈的读者可以回想一下五十年前的西方预测，刚退休的时光是休闲娱乐的黄金时机。CCRC 出现便印证了这个观点。

然而，如今的观念已经成熟，人们意识到，我们作为“老年人”在这世上的时间增多，其中很大一部分时间在生病、无自理能力、或仅仅是生理与心理上的崩溃中度过。现在的人们有了现代化的器械辅助，因此比前几代人活得更长久。现在我们从世界人口的角度意识到，工作在生命的不同阶段以不同的形式展现，工作、不工作和休息之间已经没有明显的界限。正确的疗法让带病，例如患上癌症的人仍能继续生活、甚至工作成为可能。我们在开发 Close Care 时也建议，教育应该贯穿生命始终，在老年时期，教育还能用来提高技能，可谓是“八十返校”！

## 对中国的借鉴意义

每个社会必须逐步形成家庭老人护理方案，尽管这来源于一个“舶来品”，理念的调整在所难免。以人口快速老龄化的中国为例，无论对建筑、医药、治疗、电器用具还是财政救助来说，都是老年用品的新兴市场。然而脆弱的老年人需要的是身体上的协助，那就意味着护工不可或缺。但显而易见，护工供不应求的情况将会越来越严重。

两个特别的现象把 Close Care 带至中国的前沿：痴呆症患者和糖尿病患者的大量增加产生了

需求。上文已经提及老年痴呆症，而糖尿病也不容忽视：第二类糖尿病需要非常细致的监控、饮食控制和药物治疗。患者将会有有一个无法改变的生理过程，影响其视力、肝脏、肾脏，甚至导致截肢。这正是 Close Care 致力于解决的问题。我们认为，如今在英国护理产业的就业能产生经济效益，因为随着老年人数量越来越多，对技能要求参差不齐的工作需求也应运而生。在二十四小时的护理中，每天三次轮班产生了高且灵活的就业率，使国家和私人的资金得以周转。

Close Care 也提供针对老年人的理财服务，例如提供使房屋资产变现来支付护理费的金融工具。科技的进步也催生了健康监控装置，这种先进技术将被广泛应用。

中国的住户对服务费用持有合理的怀疑态度，以及他们希望掌握主动权，这使得 Close Care 的模式能适合中国在实施。因为在许多方面，这就是 Close Care 模式给予老年人最根本的利益。我们正将控制权交还给住户，同时消除护理费用不断增长、住户无法负担的问题。这也为 CCRC 的演变提供了新的动力。在一个城市化程度高度发展的国家，需要利用 Close Care 模式解决高密度城区环境下的老龄化问题。

如需对本期刊有进一步了解，或是对本期刊提出建议或意见的，请联系：

**瞿 沁** 上海恒为律师事务所 执行合伙人

《养老地产与护理》主编

**联系电话：** 86-21-63770228\*802

86-13817878607

**电子邮件：** [quqin@lawviewer.com](mailto:quqin@lawviewer.com)

上海恒为律师事务所是一家专注于为外商投资者和成长型企业提供服务的精品律师事务所。事务所合伙人均具有服务 500 强公司和跨国企业的丰富经验。我们深知客户寻求的价值不仅仅局限在法律专业知识。多年来，我们的团队专注于为外国投资者、新兴公司和私人企业家提供投资、并购交易和公司运营管理等法律方面的法律服务。我们用自己对行业的深入了解，与客户一起实现着企业目标。

养老地产和医疗健康在老龄化日趋严重的国家和地区，尤其是在中国，已成为一项朝阳产业。作为早期涉足于养老地产和医疗健康行业的律师，我们拥有国内外的专业团队和网络资源，熟悉其运作模式，具备了相当丰富的经验和能力来服务于该领域各个阶段的事务。因此，我们是您经营养老事业值得信赖的重要顾问。

我们代表国际性公司在中国投资养老事业，客户从我们深厚的行业知识和经验中受益，亦从我们富有创意、以解决方案为导向的服务方式中受益。我们尤其能协助养老和健康行业的投资者和运营商处理以下事项：

- 1、关于构建商业模式的建议；
- 2、进行项目法律尽职调查；
- 3、公司设立、证照以及与合资、合作伙伴的商业谈判；
- 4、起草和规范建设、运营和商业交易合同；第三方协议和供应商合同；养老社区入住规则等各类法律文件；
- 5、关于融资、税收和政府关系的建议；
- 6、处理知识产权、许可、债权债务和雇佣等公司和机构运营事务。