

房产开发转向社区运营，健康医疗成关键一环

有调查显示,新中产人群中子女教育、健康医疗等是其焦虑的主要方面。对于开发商来说,教育、医疗资源在社区配套中占比较大,也是楼盘的卖点之一。特别在后疫情时代,医疗资源进一步被重视,医疗健康将成为房企完善社区运营的关键一环。

■新快报记者 丁灿



■资料图片

地产式社区新诊所落户广州

今年疫情期间,实地集团的各个社区推行了各项便民利民举措,其位于广州、中山、遵义、无锡的多个楼盘,自建的医疗配套服务——“家有健康”社区医疗门诊则通过线上业主群接受问询、线下开诊等多措并举,切实保障业主健康生活,同时有效缓解公共医疗资源压力。

资料显示,“家有健康”由实地集团在2016年5月创办,定位于地产式社区新诊所。医疗中心分布于实地集团开发的楼盘——每个实地地产开发的楼盘,都将设立家有健康社区医疗服务中心。每个中心,都由北京总公司用统一的质

量标准管理。

家有健康以门诊为核心,再依托于互联网通过不同的产品向内外辐射,实现多半径的覆盖,形成集群,打造城市化、区域化的网络式布局。据悉,收费上,常规诊疗以30元挂号费为基础(紧急的入户服务在1000—10000元),家庭医生服务以1年为期,平均客单件在1万元。2019年8月,家有健康广州萝岗门诊正式宣布开业,位于黄埔区实地常春藤社区,功能面积1100平方米。科室齐全,设置了急诊、内科、外科、妇科、儿科、口腔科、康复科、中医科、医疗美容科等科室。

此类引进社区医疗中心的还有富力地产、鸿坤集团等,2019年富力地产与广东省临床医学学会华南名医联盟正式在医疗健康产业领域达成战略合作伙伴关系,在富力社区中开展社区特色专科和专项医疗技术服务,以富力社区为入口,对接富力国际顶级医疗产业资源,引入广东省临床医学学会——华南名医联盟的上百家三甲医院与数千名医生专家资源;2015年鸿坤集团与益润医疗合作,鸿坤将在社区建立以业主体验为核心的四级医疗服务体系,为业主提供专业、便捷、优惠的医疗服务和养老、医疗保险、医疗旅游等的延伸保障。

社区配套直接建大型医院

另有一些开发商选择在社区直接投资建设大型医院,不过,医疗领域投资回报周期长、盈利难,很多地产跨界医疗项目尚处于规划阶段,进入落地阶段的并不多。珠江实业、祈福集团等建立有自己的医院。

与其他企业选择找医疗机构合作不同,祈福医院由董事长彭磷基亲自前往欧美等多个国家的医院进行考察,并将各种科目、管理方法、疗法等经验和积累

带了回来,这让祈福医院在一开始就成了高起点的民营医院。祈福医院一直注重医、教、研全面发展,与WHO、英国、德国、澳洲等医学界高级官员和专业人士以及加拿大、香港、中国内地等高校保持交流合作。

直接投资建医院催化医疗成熟的时间较长,前期投入巨大,正如祈福集团副董事长孟丽红所言,“医疗的初期投资大、周期长、见效慢,更需要考验企业的耐心,

不能过分强调产业的增长速度和规模,要以公益的心态做医院,沉住心才能实现可持续发展。”据悉,祈福医院开业前七年一直在亏损,第八年才开始盈利。

2018年,广东省首家健康管理研究院——珠江健康管理研究院正式揭牌,在该揭牌仪式上,珠江实业相关负责人表示,美林湖社区周边规划了占地500亩的国际医疗健康城,建设公益性的三甲医院和拥有2000个床位的康复医院。

利用自然资源建立康养社区

以养生小镇、康养小镇等形式存在的健康养生基地,成为疫情后又一关注热点。有分析指出,健康养生基地一般以轻医疗、康养产业为主线,发展慢病疗养、抗衰老、健康管理、健康教育等健康管理服务业态,以产城融合模式融合康养、文化、旅游、生活等多种功能,打造旅康养结合的健康慢生活体验目

的地。

健康养生基地一般青睐城市群中的优质生态区域,有田园、森林、湖泊、山地、温泉、文化等核心资源依托,这些资源都可以嫁接到健康养生基地中来,相应就演化出高山疗法、气候疗法、森林疗法、海洋疗法、温泉疗法、运动疗法、中医疗法、太极疗法、田园疗

法、艺术疗法、冥想疗法、禅修疗法等,可以成就健康养生基地发展的IP。据克而瑞统计发现,康养文旅等主题概念大盘项目是2019年较畅销的项目类型之一。

从化不少项目利用温泉优势,打造康养社区,如富力泉天下、景业·荔都、方圆·泉溪月岛等。

健康医疗助力房地产产业升级,构建新生态圈

从抗疫经验来看,已布局医疗的房企在防控上无疑更具优势,业主满意度更高,品牌认可度也更好。克而瑞分析称,医疗地产开发对于房企而言具有天然优势,可以在地产开发中加入产业、医疗、康复、养生等多种元素,为项目销售去化提供保障,典型项目如恒大养生谷、珠江生命健康城等。

随着地产行业从产品竞争转向服务竞争,房企也从开发商转向社区运营商,而随着社会对健康医疗的关注越来越多,医疗健康也成为房企完善社区运营的关键一环。如一些规模较大的龙头企业碧桂园、万科、恒大、融创、万达、绿城等旗下运营有医院。

有分析指出,医疗有望助力房地产

产业升级,构建新的生态圈。地产行业进入产业升级期,无论是政策推动还是自发产业转型,房地产都不再是只卖房子,而是营销的一种生活方式。房地产的营销需求在于提高消费者生活质量,增加客户幸福感和获得感。房地产要做场景式的革命,增加跟客户的黏性,医疗可以成为重要入口。

相关链接

部分加载医疗资源项目

实地常春藤

项目位于黄埔长岭居板块,规划有超10万㎡欧式风情全业态商业,社区内更有五大全龄优质生活配套、10重智慧系统,独创有全区WIFI覆盖、人脸识别、Smart ID手环等十维高端人居黑科技,致力于打造成为广州东部的品质标杆项目。

项目共30栋楼,除别墅外,项目大部分楼层为29—33层,主力户型为98—140平方米三至五房,均价30000元/平方米。

2019年8月,落户该社区的家有健康宣布开业。

保利花城纪

项目位于从化江埔灌村路,在售建面约61㎡两房,68㎡三房、77㎡、90㎡、94㎡三至四房,107㎡的四房洋房,均价15500元/㎡。另外在售109㎡联排别墅单位,总五层,地下两层地上三层,实用率约280%,带装修总价320万元起。

教育方面,2019年12月保利花城纪与广州大学附属中学从化实验学校达成战略合作;医疗方面,将打造健康社区体系,天健行公司将为社区居民提供优质的健康管理配套及便捷的医疗转运服务,提高公共社区医疗保障水平。其中,民航医疗快线已与腾讯深度合作,在微信“城市服务”平台中接入了预约救护车、高铁、飞机、直升机等医疗转运服务,打造全国首家网约医疗转运服务平台。

珠江壹城

项目是由珠江投资集团与广州从化市政府合力打造,总投资高达380亿元的超大规模健康主题生态城。珠江壹城由五大物业形态板块构成,分别为高端居住板块、国际教育板块、顶尖医疗板块、城市商业板块、养生健康板块,这几个板块集国际顶级的生态人居、世界领先的健康养生医护理念、一站式双轨制的国际精英教育、城市级高端商业核心区为一体,打造成国内独一无二的城市级规划卫星城。1.9万亩大城涵盖大型商业、奥特莱斯、生态住宅、购物娱乐、运动休闲、主题公园等多重特色业态。

项目共217栋楼,珠江壹城C1区计划建设30栋,皆为28层,沿街部分首层为底商,2—28层为住宅。毛坯、带装修交付。