



如今,不少老人开始选择田园式养老、旅居养老等新模式。据不完全统计,已有江苏、浙江、安徽近40个城市的108家养老机构、近5万张床位面向长三角地区的老人开放,老人可以根据自己的需求选择入住机构。不过,在旅居养老企业如雨后春笋涌现的同时,一些企业却陷入“低价内卷”。



汉中市一养老中心的餐厅

政府介入后,旅居养老能否开辟新出路?

今年2月底,在陕西全省民政工作会议的现场,西安市民政局决定加强与汉中的联系,在旅居上加强合作。“这与我们汉中的想法不谋而合。”汉中市民政局局长苏智刚说。

得到上级领导的支持,两市民政局部门决定先组织一个旅居团试水。活动由西安市民政局发起,由西安中旅国际旅行社负责招募老人、安排行程。4月中旬,旅居首发团抵达汉中。30多位老人多是西安事业单位与国企的退休员工,4天的行程,游览了当地著名景点,住在了中高端的养老机构汉中褒国康乐园中。“坦白说,这次行程不算成功,时间太短,达不到旅居的标准。”前述西安中旅负责人告诉记者。

“从目前汉中能提供的旅游产品来看,只能吸引短暂停留的过境游客。”汉中市文旅体产业集团的一名受访者分析,汉中以南,广元有5A景区剑门关,阿坝有5A景区九寨沟,而汉中的褒斜栈道虽有一定知名度,但观赏性不够强,“讲历史人文,也比不过西安”。

在他看来,汉中要发展旅居养老,首先需要精心打磨产品,“老年人希望能疗养身体,我们汉中产当归、天麻,又有中药材批发市场,为什么不请营养师开发一些药膳?有这些主题、特色,才能让老人停留更久”。

更重要的是,老人的支付意愿和能力有限。《养老消费报告》根据经济发展水平、老龄化水平、消费习惯等不同因素,抽取了10个城市不同年龄阶段的老人展开抽样调查,结果显示,样本中的老年群体月收入3001~5000元居多,近20%的老年人月收入不足2000元。

以这次的旅居团为例,西安中旅负责人表示,尽管养老机构已在食宿上让利,但综合交通成本及景区门票,4天的行程价格还是超过1000元,推广起来仍有难度。

不过,对于民办养老机构而言,这个首发旅居团有着重要的意义。汉中褒国康乐园总经理方纪安说,这次活动的最大价值,在于政府部门对民办养老机构的认可和背书。美康苑颐养事业部总经理张勇也表示:“我们机构自己去推,是王婆卖瓜,老人可能很抵触,政府出面,更令人信服。”他们都在期待下一次旅居团。

苏智刚告诉记者,尽管当前养老机构入住率较低,但考虑到汉中老龄人口未来的需求,民政部门会继续鼓励新建、改建民办养老机构。但眼前养老机构持续亏损的问题仍需要解决,只是是否要大力投入发展旅居养老,养老机构与主管部门都颇为犹疑。“当前汉中的旅居养老仍处在早期探索阶段。”苏智刚说,汉中的35家社会养老机构,入住老人中有一半以上是失智、失能的,这类养老机构并不一定适宜提供旅居养老服务。重要的是盘活那些有旅居接待能力的养老机构,充分利用资源。

(三联生活周刊 中国新闻周刊)

唐昊/制图

养老中心与旅居品牌合作却陷入“低价内卷”

与短视频平台上最有名的旅居养老品牌合作后,今年6月,有254张床位的陕西省汉中市南郑区汉峰颐养中心住进了50位旅居客人。住进来的“家人”,养老院提供三餐,住宿是50平方米两张床的标准间,一个月的费用是3920元。这些老人不需要什么照护服务,收费标准却比常住老人高30%,似乎是门好生意。

但62岁的董事长周荣高兴不起来。这是一笔经不起细算的买卖。牢牢掌握客流的旅居养老品牌按照36%的比例抽佣,这意味着养老院要以不到84元/天的收费提供全部服务。不仅如此,与50位付费客人一起入住的,还有20名必须免费提供食宿的“工作人员”,算上这项成本,养老院注定要赔本赚吆喝。

在周荣的坚持下,品牌将抽佣比例从36%降到30%,养老院保住了91.5元/天的收费标准。周荣算过,按照目前的餐标,每位客人每顿饭的成本约为22元。没有知名度,不掌握客流和渠道,虽然早在2020年就喊出“旅居在汉中”“医养在汉中”,但当重金投入建设的民办养老机构真正尝试旅居养老时,却被困在“低价内卷”里。

与汉峰颐养中心合作的旅居养老品牌,在全国有36个“家园”,分布在云南、海南、广西、浙江等9个省(区、市)。周荣没想到,自家养老院3920元/月的售价,已经是全国最高。

更让周荣震惊的是,品牌带老人前往80公里外的黎坪镇游览黎坪国家森林公园后不久,就与当地一家知名酒店签约。那家酒店旺季每晚440元,这在当地是高价,但也依然很火热,时常是售罄的状态。但他们以3500元/月的售价做起了旅居养老业务,餐食标准比汉峰颐养中心更高,听到消息,周荣想不通,只能用“疯了”形容。

汉中市勉县聚兴阳光老年公寓院长谢忠民称,除了价格,当前的产品形态也远远达不到预期。诸葛亮葬在勉县的定军山脚,除了武侯墓,勉县的武侯祠是4A级景区,当地还有丰富的地热资源。然而,谢忠民接待的都是住一两晚就走的游客,旅行社贪图便宜才安排他们住进养老院,晚上还要向老人推销产品,完全称不上“旅居”。“我们是在跟酒店抢生意。”谢忠民说道。

“在旅居发展中,全市丰富的山水、田园、民风民俗资源尚未有效转化为具有强大吸引力的旅居产品,导致很难吸引外地游客选择汉中作为首选旅居目的地。”早在2021年,中共汉中市委党校就在《市情研究》发表文章,分析汉中市发展旅居产业存在的问题。

文章指出,汉中旅居的发展侧重自然风光欣赏、文化遗产展示和农家乐食宿,忽略了“养生、养心、养老”和“避暑、避寒、避霾”需求,与一般的旅游没有什么差别,定位和服务偏离了旅居内涵。

旅居养老成老年人新选择 企业却陷入『低价内卷』

银发市场的分化: 旅居养老成生活新选择

近几年,旅居养老逐渐成为越来越多活力老年人的养老新选择。这些老年人更加注重生活品质,他们跨城、跨省寻找“诗与远方”,期望活出健康、活出乐趣。

在云南经营客栈的袁先生观察到,刚步入老年生活的这一代人,相比他们的上一代,养老观念的确发生了一定转变,就是在保障生存需求的基础上,逐渐开始关注自己的精神文化需求。

根据中国消费者协会《2022年养老消费调查项目研究报告》中的访谈资料,目前我国低龄老人升级型消费需求明显,对文化娱乐、时尚服饰、电子产品、保健产品购买意愿更加强烈。而旅居对他们来说,正是一种时髦的消费方式。

位于陕西省的汉中市,全市森林覆盖率达51.2%,当地人都说,汉中是两汉三国文化的主要发源地,“地球上同一纬度生态条件最好的地区之一,绝对是旅游、养老的好地方”。截至2023年底,汉中全市近320万常住人口中,老年人达81万,占25.48%。在汉中发展养老产业,在从业者眼中是一件水到渠成的事。

但相比海南、云南,陕西汉中不是国内知名的旅游目的地,要从外地吸引老人来汉中旅居,他们纷纷选择与成熟的旅居养老品牌、旅行社等合作。低价,成了他们不得不使出的撒手锏。

