养老社区项目商业计划书

目 录

CONTENTS

第1章：养老社区项目摘要
1.1 养老社区项目概况
1.1.1 项目背景
1.1.2 项目简介
1.2 养老社区项目优势分析
1.2.1 良好的自然环境
1.2.2 人性化的规划设计
1.2.3 完善的配套服务设施
1.3 养老社区项目融资与财务分析概况
1.3.1 养老社区项目融资方案概况
1.3.2 养老社区项目财务分析概况
第2章：养老社区项目公司介绍
2.1 公司发展简况
2.1.1 公司基本信息
2.1.2 股东持股情况
2.1.3 主要产品服务
2.2 公司组织架构
2.2.1 内部部门设置
2.2.2 对外持股情况
2.3 公司管理模式
2.4 公司经营情况
第3章：养老社区行业及目标市场分析
3.1 养老社区行业发展现状与市场前景分析
3.1.1 养老社区行业发展历程
3.1.2 养老社区行业发展现状
3.1.3 养老社区行业前景预测
3.2 养老社区行业目标市场分析
3.2.1 政策、社会环境分析
（1）政策环境分析
（2）社会环境分析
3.2.2 市场规模分析
3.2.3 盈利情况分析
3.2.4 市场竞争分析
3.2.5 进入壁垒分析
3.2.6 目标城市分析
3.2.7 市场吸引力评估
3.3 养老社区行业核心发展观点
3.3.1 观点一：养老社区的定位必须基于城市发展的大视角
3.3.2 观点二：以养老社区为功能核心，但以更广泛的生活方式为主题，扩大客户群体，避免排他性
3.3.3 观点三：保证合理的现金流
3.3.4 观点四：多层次的配套设施满足多元化的需求
3.3.5 观点五：营销前置，放大社会传播效应，有助于获得政府的优惠政策
3.3.6 观点六：集服务、医疗、居住、休闲等于一体的“老年亲情社区”是未来老年房地产业的发展趋势
3.3.7 观点七：养老项目开发必须考虑九大关键点
第4章：国内外模式借鉴及公司养老社区项目规划
4.1 发达国家养老社区的研究背景
4.1.1 国外养老模式发展历程
4.1.2 中外养老模式背景对比
4.1.3 国外主要养老社区类型

4.2 国外养老社区经验借鉴
4.2.1 研究对象选取
4.2.2 美国太阳城中心
（1）基本情况
（2）主要特征
（3）经验借鉴
4.2.3 美国CCRC持续照料退休社区
（1）基本情况
（2）主要特征
（3）经验借鉴
4.2.4 日本港北新城
4.3 国内养老社区经验借鉴
4.3.1 研究对象选取
4.3.2 北京东方太阳城
（1）基本情况
（2）总体规划
4.3.3 销售成果
4.3.4 上海亲和源
（1）基本情况
（2）配套设施
（3）经验总结
4.3.5 北京太阳城
（1）基本情况
（2）开发策略
（3）配套设施
4.4 **公司养老社区项目规划
4.4.1 **公司养老社区项目基本情况
4.4.2 **公司养老社区项目主要客源
（1）项目总体诉求
（2）项目目标客群
4.4.3 **公司养老社区项目总体规划
（1）项目总体规划
（2）项目开发步骤
4.4.4 **公司养老社区项目运作模式
（1）项目盈利模式
（2）核心价值体系
（3）养老配套服务衍生新的项目盈利点
4.4.5 **公司养老社区项目配套设施
（1）住宅无障碍设计
（2）健康配套
（3）生活配套
（4）休闲娱乐文化配套
（5）精神关怀
第5章：养老社区项目商业模式选择
5.1 养老社区项目开发条件
5.1.1 打造养老社区需满足的外部环境条件
5.1.2 打造养老社区需满足的开发商条件
5.1.3 打造养老社区的KPI指标
5.2 养老社区项目投资开发模式
5.2.1 养老社区项目的投资开发思路
5.2.2 养老社区项目的融资方式选择
5.3 养老社区项目开发经营模式
5.3.1 老年住宅与住房产权转换模式
5.3.2 老年住宅与住房租赁连接模式
5.3.3 老年住宅投资返本入住模式
5.3.4 老年住宅与住房产权反向抵押贷款连接模式
5.4 养老社区项目营销模式
5.4.1 出售房屋
5.4.2 出租房屋

5.4.3 出售会员证
5.4.4 旧房转换
5.4.5 房屋居住置换
5.4.6 交押金居住
5.5 **公司养老社区项目商业模式
第6章：养老社区项目市场营销策略
6.1 养老社区项目市场定位
6.1.1 养老社区项目市场调查及市场定位分析
（1）养老社区项目市场调查研究
（2）养老公寓消费者心理特征分析
（3）养老公寓消费者行为模式及购买决策过程分析
6.1.2 养老社区项目消费者细分市场分析
6.1.3 养老社区项目目标消费者市场选择
6.1.4 养老社区项目市场定位分析
6.2 养老社区项目促销策略
6.2.1 养老社区促销目标分析
6.2.2 养老社区促销方式分析
6.2.3 养老社区项目促销策略分析
（1）养老社区项目广告促销策略
（2）养老社区项目人员推销策略
（3）养老社区项目营业推广策略
（4）养老社区项目公共关系策略
6.2.4 养老社区项目滞销应对策略
（1）养老社区开卖就滞销的应对策略
（2）养老社区售出两三成后滞销的应对策略
（3）养老社区售出四五成后滞销的应对策略
（4）养老社区售出七八成后滞销的应对策略
6.3 中国养老社区项目价格策略
6.3.1 养老社区项目定价目标
6.3.2 养老社区项目价格影响因素
6.3.3 养老社区项目定价方法研究
6.3.4 养老社区项目调价方法研究
6.3.5 养老社区项目定价程序研究
第7章：养老社区项目融资和资金退出
7.1 项目投资基本假设
7.2 项目累计投资总额
7.2.1 项目累计投资总额
7.2.2 项目投资支出项目
7.3 项目投资使用规划
7.3.1 项目投资进度
7.3.2 项目投资计划
7.4 项目资金筹集方式
7.4.1 资金筹集方式
7.4.2 项目资金缺口
7.4.3 具体筹资进度
7.5 项目资金报酬与退出
7.5.1 股票上市
7.5.2 股权转让
7.5.3 股权回购
7.5.4 股利
第8章：养老社区项目财务预测
8.1 财务评价基础数据
8.2 项目销售收入预测
8.2.1 出售部分收入预测
（1）出售部分收入预测基本假设
（2）出售部分不同开发期收入预测
（3）出售部分不同年份收入预测
8.2.2 自持（出租）部分收入预测
（1）自持（出租）部分收入预测基本假设

（2）自持（出租）部分不同出租类型收入预测
（3）自持（出租）部分不同年份收入预测
8.2.3 自持（配套）部分收入预测
8.2.4 项目总收入预测
8.3 项目成本费用预测
8.3.1 建设成本估算
8.3.2 运营费用估算
8.3.3 总成本费用估算
8.4 项目盈余利润估算
8.4.1 项目利润总额构成
8.4.2 **养老社区项目分析
8.5 项目敏感性分析
8.5.1 项目敏感性分析定义和步骤
8.5.2 价格敏感性分析
8.5.3 成本敏感性分析
8.5.4 出售/出租率敏感性分析
第9章：养老社区项目投资风险与控制
9.1 政策风险与控制
9.1.1 政策风险
9.1.2 可能的对策
9.2 市场风险与控制
9.2.1 市场风险
9.2.2 可能的对策
9.3 经营风险与控制
9.3.1 经营风险
9.3.2 可能的对策
9.4 财务风险与控制
9.4.1 财务风险
9.4.2 可能的对策
9.5 资源风险与控制
9.5.1 资源风险
9.5.2 可能的对策

图表目录

图表1：2015-2095年中国老龄化进程（单位：万人，%）
图表2：老龄化进程过渡期持续时间（单位：年）
图表3：选择养老机构的比例（单位：%）
图表4：中国重点地区每千名老人的养老床位数（单位：张）
图表5：**公司养老社区项目优势——生态居住环境
图表6：**公司养老社区项目优势——人性化的规划设计
图表7：**公司养老社区项目优势——完善的配套服务设施
图表8：**公司养老社区项目融资方案
图表9：**公司养老社区项目财务指标
图表10：**公司基本信息表
图表11：**公司业务能力情况
图表12：**公司股权构成（单位：万元，%）
图表13：2013年**公司产品分布情况（单位：万元，%）
图表14：**公司部门设置情况
图表15：**公司对外持股情况（单位：%）
图表16：**公司管理模式
图表17：**公司管理层介绍
图表18：2010-2013年**公司主要经济指标分析（单位：亿元）
图表19：老年人群的居住模式
图表20：养老社区发展历程
图表21：我国养老社区现状

图表22：我国养老社区前景预测
图表23：20151-2030年老龄化人口及养老公寓市场容量情况（单位：万人，万平方米）
图表24：养老社区相关法律、政策一览表
图表25：2007-2013年中国65岁以上老年人口数量及占比（单位：亿人次，%）
图表26：老年人群的特点
图表27：人口老龄化是导致养老社区出现的主因
图表28：1990-2013年我国城镇人口比重（单位： %）
图表29：2008-2013年养老机构数量及同比增长情况（单位：个，%）
图表30：2008-2013年养老床位数量及同比增长情况（单位：万张，%）
图表31：2014-2018年养老机构和养老床位预测（单位：个，万张）
图表32：普通住宅与养老住宅的会所收益比较（单位：万元）
图表33：北京养老地产主流分类
图表34：养老地产持有经营模式案例
图表35：养老地产出租出售结合模式案例
图表36：养老地产出售模式案例
图表37：养老地产城市进入主要判断参数指标模型
图表38：全国7个城市养老地产进入主要判断参数
图表39：养老地产城市进入判断
图表40：养老公寓、住宅公寓吸引力评估体系
图表41：养老公寓、住宅公寓吸引力评估
图表42：养老社区的定位必须基于城市发展的大视角
图表43：以养老社区为功能核心、更广泛的生活方式为主题
图表44：合理控制开发节奏，保证合理的现金流
图表45：多层次的配套设施满足多元化的需求
图表46：集服务、医疗、居住、休闲等功能于一体是未来发展趋势
图表47：养老项目开发必须考虑九大关键点
图表48：国外养老社区所处阶段
图表49：中外养老模式背景对比
图表50：国外主要养老社区类型及特点
图表51：国外养老社区研究对象选取依据
图表52：美国太阳城中心基本情况
图表53：美国太阳城开发模式的九大特征
图表54：美国太阳城中心对我国的启发和借鉴作用
图表55：美国CCRC持续照料退休社区服务情况
图表56：美国CCRC持续照料退休社区的九大特征
图表57：美国CCRC持续照料退休社区对我国的启发和借鉴作用
图表58：日本港北新城养老社区提供完善的配套
图表59：国内养老社区研究对象选取依据
图表60：北京东方太阳城基本情况
图表61：北京东方太阳城总体规划
图表62：北京东方太阳城销售成果
图表63：上海亲和源基本情况
图表64：上海亲和源特色配套
图表65：上海亲和源经验和总结
图表66：北京太阳城基本情况
图表67：北京太阳城开发策略
图表68：北京太阳城主要配套设施
图表69：**公司养老社区项目基本情况
图表70：**公司养老社区项目总体诉求
图表71：**公司养老社区项目目标客群
图表72：**公司养老社区项目总体规划
图表73：**公司养老社区项目开发步骤
图表74：国内养老地产盈利模式
图表75：不同模式的优缺点对比
图表76：**公司养老社区项目针对不同客户群的运作模式选择
图表77：**公司养老社区项目出租部分的运作模式选择
图表78：**公司养老社区项目核心价值体系
图表79：**公司养老社区项目衍生盈利点
图表80：**公司养老社区项目住宅无障碍设计

图表81：**公司养老社区项目主要配套——健康配套
图表82：**公司养老社区项目主要配套——生活配套
图表83：**公司养老社区项目主要配套——休闲娱乐文化配套
图表84：**公司养老社区项目精神关怀
图表85：打造养老社区需满足的外部环境条件
图表86：打造养老社区开发商需满足的条件
图表87：打造养老社区的KPI指标
图表88：养老社区项目投资开发思路
图表89：养老社区项目融资方式选择
图表90：老年住宅与住房产权转换模式
图表91：老年住宅与住房租赁连接模式
图表92：老年住宅投资范本入住模式
图表93：老年住宅与住房产权反向抵押贷款连接模式
图表94：养老公寓促销方式表
图表95：**公司养老社区项目开发情况（单位：㎡，套，万㎡）
图表96：**公司养老社区项目投资基本假设
图表97：**公司养老社区项目投资总额
图表98：**公司养老社区项目投资比重（单位：%）
图表99：**公司养老社区项目投资进度
图表100：**公司养老社区项目投资计划
图表101：**公司养老社区项目建设费用投资计划
图表102：**公司养老社区项目融资方式
图表103：**公司养老社区项目资金缺口测算（一）（单位：万元）
图表104：**公司养老社区项目资金缺口测算（二）（单位：万元）
图表105：**公司养老社区项目资金缺口测算（三）（单位：万元）
图表106：**公司养老社区项目资金缺口测算（四）（单位：万元）
图表107：**公司养老社区项目资金缺口（单位：万元）
图表108：**公司养老社区项目筹资进度（单位：万元）
图表109：股利分配方式及适用情况
图表110：**公司养老社区项目收入构成
图表111：**公司养老社区项目出售部分财务预测假设
图表112：**公司养老社区项目出售部分收入预测——按开发期（单位：万元）
图表113：**公司养老社区项目出售部分收入分户型比重（单位：%）
图表114：**公司养老社区项目出售部分收入分开发期比重（单位：%）
图表115：**公司养老社区项目出售部分收入预测——按年份（单位：万元）
图表116：**公司养老社区项目出售部分收入预测（单位：万元）
图表117：**公司养老社区项目出租公寓户型及房间假设（单位：间）
图表118：**公司养老社区项目自持（出租）部分出租收费标准（半自理、无自理能力老人）
图表119：**公司养老社区项目自持（出租）部分会员制收费标准（健康老人）
图表120：**公司养老社区项目自持（出租）部分租住率假设
略····完整目录请咨询客服

如需了解报告详细内容，请直接致电前瞻客服中心。

全国免费服务热线：400-068-7188 0755-82925195 82925295 83586158

或发电子邮件：service@qianzhan.com

或登录网站：https://bg.qianzhan.com/

我们会竭诚为您服务！