

# 中国的持续照护养老社区 (CCRC)

## 产业路在何方？

作者：Joseph J. Christian，亚洲访问学者，哈佛肯尼迪学院，坎布里奇，马萨诸塞  
瞿沁，律师，恒为律师事务所，上海，中国

(本文系由英文翻译而成)

持续照护养老社区 (CCRCs) 是美国独有的老年住宅产品，它一般是指限制居住年龄的物业，有时也被描述成一种“生活方式”的项目。持续照护养老社区将老年独立生活、老年辅助生活以及/或者专业护理整合在一个生活区域内向住户提供<sup>1</sup>。渐渐地记忆护理设施也包含在内，但大多数记忆护理设施内不允许设置专业护理床位。<sup>2</sup>住户支付方案是多样的，包括可退还的、部分可退还的以及不可退还的入住费用，分契式和合作式持有以及出租。但业内观察人士关于中国市场将来是否会接受与美国模式相同或者相似的老年居住产品，意见不一。最近，许多投资者都在开发或规划与美国模式相似的中国持续照护养老社区模式。我们认为，该模式是否会为中国市场所接受，仍有待观察；但我们同时认为，有必要对这个问题进行深入思考，因为它将引出其他一些有意思的问题，即关于老年居住新兴产业在中国的现状和今后的发展方向。

### 中国市场正在发生什么？

从市场现状来看，早期有一些持续照护养老社区模式项目，如上海“亲和源”、北京燕达国际健康城、将府庄园、北京太阳城，以及其他已经宣布在建或者正处于规划阶段的类似项目；特别是，许多保险公司正向该领域进军。合众人寿保险已经在武汉建设一大型持续照护养老社区，平安保险去年宣布将会在浙江桐乡投资 170 亿人民币，建设一个占地 150 万平方米的综合性的老年居住社区。同样在浙江桐乡乌镇，雅达国际控股正计划投资 100 亿人民币在未来五年内建成一个健康生态公园。类似这样的项目主要建造在旅游城市或者离富人较近的城市。

这些项目实质上是持续照护类型的养老社区。即使上述的在乌镇的超大型项目，它被规划成一个具有多种功能的健康公园：医院、老年大学、老年居住社区、商业社交中心，但是该园区内最主要的部分是可供老人独立生活和辅助生活的老年居住社区。最近在北京以综合用地出让开发养老住区的案例正反映着这个趋势。由绿城、建银投资以及黑石组成的共同投标人购入北京密云县的两个地块，根据总体规划，该综合用途的地块上将建设公寓房、旅馆酒店、疗养院和幼儿园，约 40 万平方米建筑面积。随着首都对养老综合用地出让的试点，其他城市也有望紧随其后。而土地利用方式、其大小和位置、以及后续的优惠政策等这些重要的因素，都将决定中国养老产业未来的走向：是借鉴美国开发持续照护养老社区的模式，还是形成中国独有的养老住宅模式。

在中国养老住宅产业发展这一问题上，笔者尚不能确定中国养老住宅产业的方向。但是，我们可以颇有信心地预测中国的养老住宅产业将具有中国特色。我们也认为随着拥有 10,000 个单元之大的老年社区的建立，养老地产似有过度建造的趋势。<sup>3</sup>尽管如此大规模的项目意味着重大的管理上的挑战，但中国养老地产的大规模开发似有愈演愈烈之势。

<sup>1</sup> 根据美国对持续照护养老社区的定义，它必须提供老年人独立居住和老年人辅助生活。NIC 投资指南—投资老年住房和老年护理产业，第二版 2012。

<sup>2</sup> [https://www.seniorshousing.org/filephotos/Classifications\\_for\\_Seniors\\_Housing\\_Property\\_Types.pdf](https://www.seniorshousing.org/filephotos/Classifications_for_Seniors_Housing_Property_Types.pdf)

<sup>3</sup> [<http://www.lawviewer.com/upload/file/13668882641425.pdf>] 见本刊之前的文章，文中作者与 More Diversifies Services 的 Jim Moore，深入地讨论了作为规划和发展老年居住项目的一部分，由经验丰富的专业团队进行详细的市场可行性研究的必要性。

过度建造仅是投资者将会面对的风险之一，而投资者缺乏经验则是另一种风险。许多投资者已经开始关注这些风险。然而，尽管存在这些风险，但仍有各种因素刺激投资者在此时进入市场：(a) 地方政府支持，由于房地产驱动经济—地方政府的大部分收入来源于出让土地使用权；(b) 地方政府热切响应“十二五”计划中关于为老年人口提供全面护理的号召；(c) 由于养老住宅兼有就地养老和地产投资的作用，对于消费者具有吸引力；(d) 来自各个领域的投资者认为中国的养老地产前途光明，其原因为本刊读者所周知。因此，投资者认为现在获得的土地越多，在今后的市场竞争中成功机率也会越大。

无论是何种原因，不能无视这些风险；当我们回顾一下美国持续照护养老社区产业发生了什么以及能从美国经验中学到什么，我们相信可能可以预测和规避这些风险。

### 美国的持续照护养老社区介绍

在美国有将近 2,000 个持续照护养老社区，这些养老社区主要是由养老院或老人收容所发展而来的，最老的一个养老社区可以追溯至 100 年前。持续照护养老社区作为于 1865 年结束的美国内战而遗留下来的寡妇和孤儿的收容所，出现于 19 世纪。在 19 世纪 30 年代美国经济大萧条时期，持续照护养老社区主要是慈善事业，居民将其财产交给慈善机构，由慈善机构开办老人收容所照顾他们的余生。在某些方面，19 世纪 30 年代的这些养老设施的金融模式已被运用在现代持续照护养老社区中，我们会在下文提到。

从 19 世纪 60 年代开始，由于“婴儿潮”时期的父母已经年老，持续照护养老社区产业经历了稳健的增长。第一次主要的增长时期是在 19 世纪 70 年代和 80 年代早期，但是由于一些不成熟的贷款实践以及开发商缺乏经验等因素导致增长放缓，类似的情形在新产业十分常见，持续照护养老社区产业也不例外。持续照护养老社区必须进行彻底地改变。从 19 世纪 90 年代至 20 世纪中期，随着资本市场对持续照护养老社区模式的理解和接受，以及开发商经验日渐丰富，持续照护养老社区产业经历了又一次持续增长。但 2008 年全球金融危机后，新型持续照护养老社区的数量急剧下降。值得关注的是，持续照护养老社区在金融危机中挺过来了。尽管有一些引人注目的持续照护养老社区破产，但并没有报道显示养老社区内的住户被剥夺居住权或服务，他们仍然在养老社区内享受着应有的权利，就如他们在刚入住时所期望的一样。

在美国，持续照护养老社区普遍少于 300 个单元，其中的三分之一持续照护养老社区拥有超过 300 个单元，仅有 8% 的持续照护养老社区拥有 500 个以上的单元。150 个单元被认为是能保证持续照护养老社区运营效率的最小合理规模。<sup>4</sup> 持续照护养老



Joseph Christian 是位于马萨诸塞州坎布里奇哈佛大学肯尼迪学院的访问学者，主要从事中国养老行业的研究和写作，特别针对如何将美国的行业经验运用到中国的新兴市场实践中。

他拥有超过 30 年的执业律师经验，主要实践在房地产领域，代表机构投资者和开发商参与美国和亚洲市场的重大商业交易。他自 2000 年起代表养老行业的机构投资者开始其在美国养老地产领域的专业实践。2008 年 10 月至 2011 年 11 月，他在香港执业，为 DLA Piper 律师事务所亚洲房地产业务的联席负责人。期间他为数家来自美国的运营者和投资者、及中国开发商和保险公司在中国开展养老市场的拓展工作提供服务。

Christian 先生在美国和中国的养老行业名声显赫，作为行业专家，他曾经为数个在上海和香港召开的养老论坛主持、发言和演讲。作为哈佛设计管理教育课程的讲师，Christian 先生针对美国和亚洲的房地产事务授课和撰文。

Christian 先生是 IAHSIA 和加利福尼亚州国际政策太平洋理事会成员。在香港，他是亚太房地产协会会员、非上市房地产工具亚洲投资者协会会员、城市土地学会亚太地区管理委员会成员和美国商会房地产委员会成员。

联系方式：

[joseph\\_christian@hks.harvard.edu](mailto:joseph_christian@hks.harvard.edu)  
[joseph.christian@gmail.com](mailto:joseph.christian@gmail.com)

<sup>4</sup> 老人独立居住养老社区以及持续照护养老社区，Jim Moore(2009)。当然，持续照护养老社区拥有更多单元也可能是合理的，但需注意不能过度建造。



社区可以建造于市区、郊区以及郊区以外的地方。美国 80% 的持续照护养老社区是作为非盈利机构运营的，半数的持续照护养老社区隶属于宗教机构。

### 美国持续照护养老社区的收费模式

美国持续照护养老社区采用的收费模式随着行业的发展而变化，但在主要构成上都包括了入住费和月费。入住费保证住户有权一直在生活在持续照护养老社区内，只要该住户对于护理的需求不超过持续照护养老社区可以提供护理的能力。<sup>5</sup>根据持续照护养老社区和住户之间达成的不同合同类型，入住费也可确保持续照护养老社区能为住户的余生提供全程照护服务，合同类型有：合同期内费用没有任何增长，即所谓的“终身照顾合同”（“A 型合同”）；在持续照护养老社区辅助生活社区或专业护理机构居住的特定天数内的费用没有任何增长，即“B 型”合同；或者按特定的或者市场费率按天收取住户辅助生活或者专业护理费用，即“C 型”合同。入住费因住户选择不同合同类型而有所不同，且入住费可能是相当昂贵的，特别是在选择 A 型合同时，以至于有些住户需要卖掉自己的房子来支付入住费。在 2010 年，入住费平均约为 145,000 美元，但是一些高端项目的费用超过了 100 万美元。<sup>6</sup>月费通常涵盖的是不涉及护理部分的费用，如债务服务，管理和维护费用以及类似的财产运营费，但在终身照顾合同中也可能涵盖护理相关的费用。毋庸置疑，收费模式是多种多样的，不仅是在不同的持续照护养老社区之间，即便在同一持续照护养老社区内，甚至是在同一社区的同一单元内，收费也可能不一样。

### 主要问题

无论是从哪一方面来看，持续照护养老社区都是复杂的项目。以下是几个关注点：

从开发商的角度来看，确定收费模式是相当艰巨的。开发商需要在相当大的程度上确保入住费和固定的月费可以提供充足的资金，以支付设施运营费用以及因给每一住户提供所承诺的护理而花费的费用。其实，特别是在“A 型合同”情形下，持续照护养老社区就像提供健康和长期护理保险，它并非像商业保险公司一样在一个巨大的资产池范围内分担风险，而是在住户所构成的较小范围的资产池内分担风险。虽然，有保险精算公司可以为此提供相关的指引，但风险仍旧存在。对于持续照护养老社区的业主而言，退还入住费仍是存在风险的，特别是在入门费退还不是以养老社区单元的转让为条件的情形下。

法律监管的复杂性也给持续照护养老社区的运营者造成了一定困难。如上所述，持续照护养老社区与住户之间的协议可以看成是一份预先付款的健康计划、一个健康维护机构、一份持续照护安排、一份保险合同或者是上述各种的结合。这些不同层次的监管会引起混乱——哪个监管者享有监管权？一些持续照护养老社区的业主想方设法使他们的项目避免行政许可，但结果却是使他们自己遭受了更重的监管。其他业主可能与行政许可的持有人（如医院）建立合资公司，这样它们自己就可以不必获得行政许可。

入住合同也是相当复杂，美国的居住合同经常多达四五十页甚至更多。入住合同中会解决各种问题，包括入住费的条款，以及其是否是可退还的、服务以及服务费；但另一个更为棘手的问题是基于自愿或非自愿地把住户从一个护理等级转至另外一个护理等级。尽管典型的入住合同详尽地涵盖了这一问题，但持续照护养老社区的运营者仍有必要了解联邦和州法律。联邦和州法律之间可能存在冲突的地方是：持续照护养老社区运营者是否有权为保证养老社区可用部分的完整性，在为未取得住户同意的情况下，将住户从独立居住社区搬至辅助生活社区。比如，美国公平住房法案规定未经住户允许而移动该住户会有问题，但州法律和监管机构却规定不尽快地移动住户会产生问题。

<sup>5</sup> 正如上文所述，持续照护养老社区最低限度地提供老年人独立居住社区以及专业护理，且也能提供老年人辅助居住和/或者付费护理单元。

<sup>6</sup> 入住费与持续照护养老社区的房屋市场价值是息息相关的，而事实上，大多数的老年人需卖掉他们的住房以支付入住费。

## 金融援助和税收减免

美国联邦政府和州政府项目，如医疗保险制度（Medicare）和公共医疗补助制度（Medicaid），分别帮助住户支付其应缴的部分医疗保健费用。住户私人也可以参加长期护理保险，以便在需要时支付其居住在持续照护养老社区中辅助生活和专业护理设施的费用。

基于税收的目的，住户所需支付的费用中可归于医疗保险的部分，也可从住户的联邦和州收入中扣除。根据入住费的构成，部分入住费可作为住户事先支付的医疗费用从其收入中扣除。

## 美国关于持续照护养老社区的法律监管

对持续照护养老社区的法律监管主要体现在两个层面上：如同任何一家辅助生活或者专业护理机构需获得许可一样，持续照护养老社区内的辅助生活和专业护理部分也需受此规定约束，也需获得许可。并没有适用于各州的统一规定—各州推行不同的监管体制。除政治因素外，一个主要的原因是各州的环境都不相同，缺乏统一性，如在加利福尼亚州的规定未必可以适用于密西西比州。虽然并不是所有的州都对持续照护养老社区进行了规制，但是每个州都规定了辅助生活和专业护理机构需要获得许可。<sup>7</sup>

持续照护养老社区的规定主要涉及关于持续照护养老社区运营的以下几个方面：

- 正如在“收费模式”部分中所讨论的，大多数持续照护养老社区都在与住户的合同中承诺为住民的生活提供医疗保健或者辅助生活设施，相应地，住户需支付入住费，或固定的阶段性费用，或两者兼有。在许多方面该承诺类似于一份预先付款的健康计划，一个健康维护机构，一份持续的看护协议，一份保险合同或者他们之中任何一项或者所有的结合。这些形式中的任何一种都有法律规制，而在大多数州，持续照护养老社区也受法律规制。

- 几乎所有州都要求持续照护养老社区针对潜在住户进行一定程度的披露，同时也需对州监管机关进行披露，将其作为入住文件和支付入住费的一部分。这些披露可能包含以下信息：拟建持续照护养老社区的运营企业及其所有者；经审计的财务报表；预算与精算分析；关于持续照护养老社区的可行性报告；市场预测；入住合同文本以及宣传方案。<sup>8</sup>这些披露信息旨在保护上文所述的住户，该住户将会把他们在其房屋上的权力抵押给持续照护养老社区运营商，期望运营商能够实现其诺言在住户的有生之年为其提供相应的护理服务。住户需要确保持续照护养老社区能够如期开业且能够保有持续经营所需的资金，而这又部分取决于持续照护养老社区根据其市场计划向潜在的住户销售会员资格的营销能力。



中国执业律师，在上海恒为律师事务所执业。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。在共同创办恒为律师事务所前，他曾分别在协力律师事务所、麦德龙集团（中国）工作；再之前，他自 2002 年起在另一家律师事务所执业。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。

作为在这个行业的法律专业人士，Michael 近年来积极参与养老行业的事务，目前主要致力于为该领域的投资者提供公司和资本设立、项目开发和收购、运营制度、公司融资等法律事务。

联系方式：

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

<sup>7</sup> 截止至 2010 年，美国 12 个州未有关于针对持续照护养老社区的法律规定。

<sup>8</sup> 老年房地产以及护理设施，Paul A. Gordon，城市土地协会

• 监管机关要求持续照护养老社区需要在与住户达成入住合同、向住户收费、进行宣传或者开始施工之前，获得授权证书或者行政许可。在大多数州因行政许可或者授权证书支付而支付申请费是很常见的，但也有些州根据总费用的某一百分比要求支付聘请咨询师审核项目可行性的费用。有些州还需要证据证明该项目的辅助生活和专业护理部分（如适用）已经申请了行政许可。

• 有些州还规定对住户的预付款进行监管，要求住户暂交第三方保管或者要求提供履约保证。持续照护养老社区的开发商可以利用住户预付款清偿建设养老社区而负担的债务或者用以支付部分设施的建设费用。预付款的作用非常重要，它不仅可以为运营商提供资金以支付开发成本，而且也象征着潜在买家的利益。因此，只要持续照护养老社区的运营商履行其义务，所有的预付款是不可退还的。

• 有些州为开发商设置了放款的条件。比如，要求在提取任何预付款之前，潜在住户已经支付预付款的公寓套数达到特定的百分比；且百分比越高，能够提取的款项就越多。设置这些条件的目的当然是在把资金放给开发商之前，确保项目的完成和可行。有些州要求在放款之前，长期融资需要到位。存款预留准备的做法也是很普遍的。

• 预售对于一个项目的成功是很重要的，是成功可能性的重要指标。相应地，有些州在准许工程开工建设之前或者受理项目批准申请之前，要求确保一定数量的预售。

### 持续看护养老社区的认证

从上述讨论可知，持续照护养老社区的相关规定倾向于对消费者保护，主要是关于潜在住户与持续照护养老社区之间的关系，但对持续照护养老社区的质量和服务质量规定较少。为了解决后一个问题，美国老年人住房和服务协会建立了一个独立的持续护理认证委员会来制定和实施一个综合性的认证计划，包括在社区治理和管理方面设置了自我测评、金融、健康护理以及住户保护。整个认证过程包括由外部监察组进行核查以及由资格认定委员进行评估。

为符合认证程序，持续照护养老社区必须开业经营至少满一年且稳定的经营或者有能够证明其财务状况良好。在认证程序中也需对持续照护养老社区是否符合州法律进行核查。该认证程序是每年一次，持续照护养老社区必须保持其符合认证的状态。<sup>9</sup>

认证主要集中于质量、效果<sup>10</sup>，并其实质上是对州立法不足进行补充和增强。通过此种方式，认证机构为消费者选择一家持续照护养老社区提供有价值的指引，且通过认证的持续照护养老社区比起未得到认证的更具有市场优势。但该认证是非强制的且不是普遍的，目前全美仅有15%左右的持续照护养老社区是经过认证的。

### 关于美国持续照护养老社区的定论

概括而言：

• 持续照护养老社区在美国作为老年居住产品已有较长的历史且根深蒂固。尽管持续照护养老社区产业在美国发展良好且相当成熟，但是，该产业总是在不断地变动和发展之中，以适应目标人群不断变化的需求和期望。如今老年人对于他们退休之后的生活方式和期望，与他们父辈相比截然不同的。老年生活社区产业始终在开发和运营包括持续照护养老社区在内的各种类型的养老生活社区时，将这些差异考虑在内。

• 持续照护养老社区为老年人提供全程的护理以便他们能够在某一社区内舒适地度过余生，而无需因老年人对辅助和健康护理需求的增长而换至另一个社区。并且，根据老年人签订的合同

<sup>9</sup>老年居住以及护理设施，Paul A. Gordon，城市土地协会

<sup>10</sup> 参见 <http://www.carf.org/home/>



类型，他们无需一直支付超过某一水平的月费。如果入住费是属于可退还的类型，该住户子女或者其他继承人能够继承养老社区内的住房，就像他们能够继承其父母的房子一样。

- 多数的美国持续照护养老社区被称为“生活方式”社区，为住户提供形式多样的社交以及娱乐活动以使老年人能够保持社会参与，且在同一社区内还有餐饮场所、家政服务、交通设施，当然还有健康保健服务。虽然该模式在过去相当成功，但现在的趋势是老年人更倾向于住进护理等级更高的养老机构；大多数老年人仅在自己的健康出现问题，意识到他们的日常生活需要更加全面的照护（如同辅助生活或者专业护理所提供的），他们需要为自己的将来计划时，才会愿意进养老机构。

- 法规主要从金融和消费者保护的角度，主要关注信息披露以及财务能力方面，为住户提供了较好的保护。认证程序为持续照护养老社区的质量和效果提供了保障。

- 联邦福利计划会偿还属于健康保险内的部分入住费和月费。个人支付保险项目会涵盖辅助生活社区和养老院的使用费。从税收的角度，住户的部分医疗费用可以从住户的收入中予以扣除。

- 持续照护养老社区的年周转率远低于其他老年生活产品，主要是由于当持续照护养老社区内住户的护理需求增加时，他们无需搬离持续照护养老社区，仅是搬入持续照护养老社区的另一个部分就可以实现其护理需求。

- 在 2005 年，随着美国国家住宅和保健行业投资中心引入能够准确衡量养老住房产业业绩的数据地图，为养老产业机构投资者在内的利益主体提供有效的业绩沟通途径，养老住房产业出现了一次重要的增长。这些数据涵盖了美国最大的 100 个统计城市，总共包括美国总人口的约 67%。财产状况报告极大地增加了财产的透明性，相应地，也增强了在养老住房市场中财产流动性。

- 最后，跟其他类型的老年住房产品一样，持续照护养老社区也受金融危机影响。有一些引人关注的持续照护养老社区申请破产，缘于持续照护养老社区所依仗的潜在住户无法出售他们的房屋来支付入住费。但是，尚没有任何报道显示住户被要求强制离开持续照护养老社区，老人们仍然按他们当初协商和期望的一样接受着护理。

定论是什么呢？在美国，由经验丰富的、专业的开发商和运营商设计、开发和运营的持续照护养老社区，对于大多数老年人群而言，是非常有吸引力的生活安排。同时，它还是非常具有吸引力的投资机会。

### **美国式的持续照护养老社区会在中国繁荣吗？**

我们认为，目前中国养老住房正处于发展阶段，难以预见哪种或者哪些产品类型会在市场中取得成功。我们能预测在不久的将来被广泛接受的项目类型将以需求为基础，那就是：住户只在必需是才住进去，而不是因为他们想要住进去。这是否会是美国模式的持续照护养老社区更容易被接受的一个途径呢？这样的项目可能不仅仅定位于“生活方式”，而是提供能使居住在其中的老年人放心的产品，让他们知道他们可以在社区内安度晚年，并且在有生之年能够获得他们所需的帮助和健康护理。持续照护养老社区模式比适用于辅助生活项目上的出租模式更具有优势，因为住户的入住费赋予其对居住单元享有一种“所有权”；这种可退还的入住费可以为中国的老年人的子女所继承，所以持续照护养老项目对中国老年人具有吸引力。

尽管如此，很难想象美国的持续照护养老社区模式会大量地为中国场所采纳。在本文开头所提到的项目的确与典型的美国持续照护养老社区模式相似，而不论开发商或者运营商是否承认他们仿照了该模式。但是如果他们就是按美国的持续照护养老社区去规划的一事实上，我们发现许多在建项目都宣称自己是“中国式的持续照护养老社区”——它们肯定已经从美国的实践中吸取了经验。

然而，无法从美国经验中学到的是那些帮助美国的开发商培育了整个养老产业的关键要素，包括：在大多数州较严的监管环境、良好的自律和外部监管机制以确保对消费者的保护，老年人搬进养老住区的刺激因素和他们对养老模式的接受度，还有我们在上文中讨论的其他因素。值得注意的是，这些因素并不是在一日之内形成的，甚至经过十余年内也很难形成。

在中国，尽管关于持续照护养老社区的服务质量有诸多担忧（有必要担忧持续照护养老社区的服务质量，但我们预测随着越来越多的外国运营商进入中国，对于质量的担忧将会逐渐减少），但我们认为，更为重要的是，不能忽视这些养老社区的收费模式。因为许多开发商更多的是基于土地使用权的性质来选择收费模式，而非基于财务稳健的要求。<sup>11</sup>从收费模式的选择上来看，由于会员制（入住费）与生俱来的灵活性，其最受欢迎。但是，这样一种缺乏市场规制<sup>12</sup>的“灵活模式”，绝对不是一个最好的选择。尽管越来越多的养老社区项目涌入中国市场，中国毫无疑问也会碰到美国曾经遇到的问题。本文的写作即是希望基于美国丰富的实践经验，高瞻远瞩，减少犯错。我们希望中国持续照护养老模式能吸收美国在该行业中先进的实践经验。如果持续照护养老模式最终在中国盛行的话，那么借用邓小平的一个措辞：该模式一定是“具有中国特色的”。

#### 参考文献：

美国老年住房协会

老年人独立居住社区和持续照护养老社区，Jim Moore (2009)

老年住房和护理设施，Paul A. Gordon，城市土地协会

美国老年住房和服务协会

Carf International

#### 如需对本文有进一步了解，或是对本文提出建议或意见的，请联系：

Michael Qu Qin 《养老地产与护理》主编，上海市恒为律师事务所 律师

Tel: 86-021-63770228\*802 86-13817878607

E-mail: [quqin@lawviewer.com](mailto:quqin@lawviewer.com)

<sup>11</sup> 我们也注意到，大多数开发商尽可能地销售更多的单元，获得更多的先期投资回报。但是由于对土地使用权开发的各种不同限制，开发商不得不寄期望于收费模式的多样化。例如，在某些情况下，在未取得审批同意的情况下，建于划拨土地或者集体所有土地上的房子及设施是不能用以销售，有时甚至不能出租。因此，开发商想出入住费或者会员会的方式。在另外一些情况下，建于国有土地之上的房屋，其所有人虽然享有40年至70年的土地使用权，但如果土地用途是基础设施或者旅游的话，在上面建造的房屋同样不能分套出售。这与美国的收费模式不同，美国开发商将财务稳健放在第一位。

<sup>12</sup> 据笔者的理解，中国目前开发持续照护养老社区模式的社区的行为主要受房地产方面的法律法规制约，这些法律对销售会员卡没有任何限制。只有在社区内的机构中提供护理、康复或者医疗服务时，才会受到由民政部和卫生部制定的行政规范的规定。在这些规范中，也难以看到对销售会员资格的规定。然而，我们也注意到，许多城市开始谨慎对待会员费/入门费，以使这样的收费模式对持续照护养老社区内的老年住户的风险最小化。