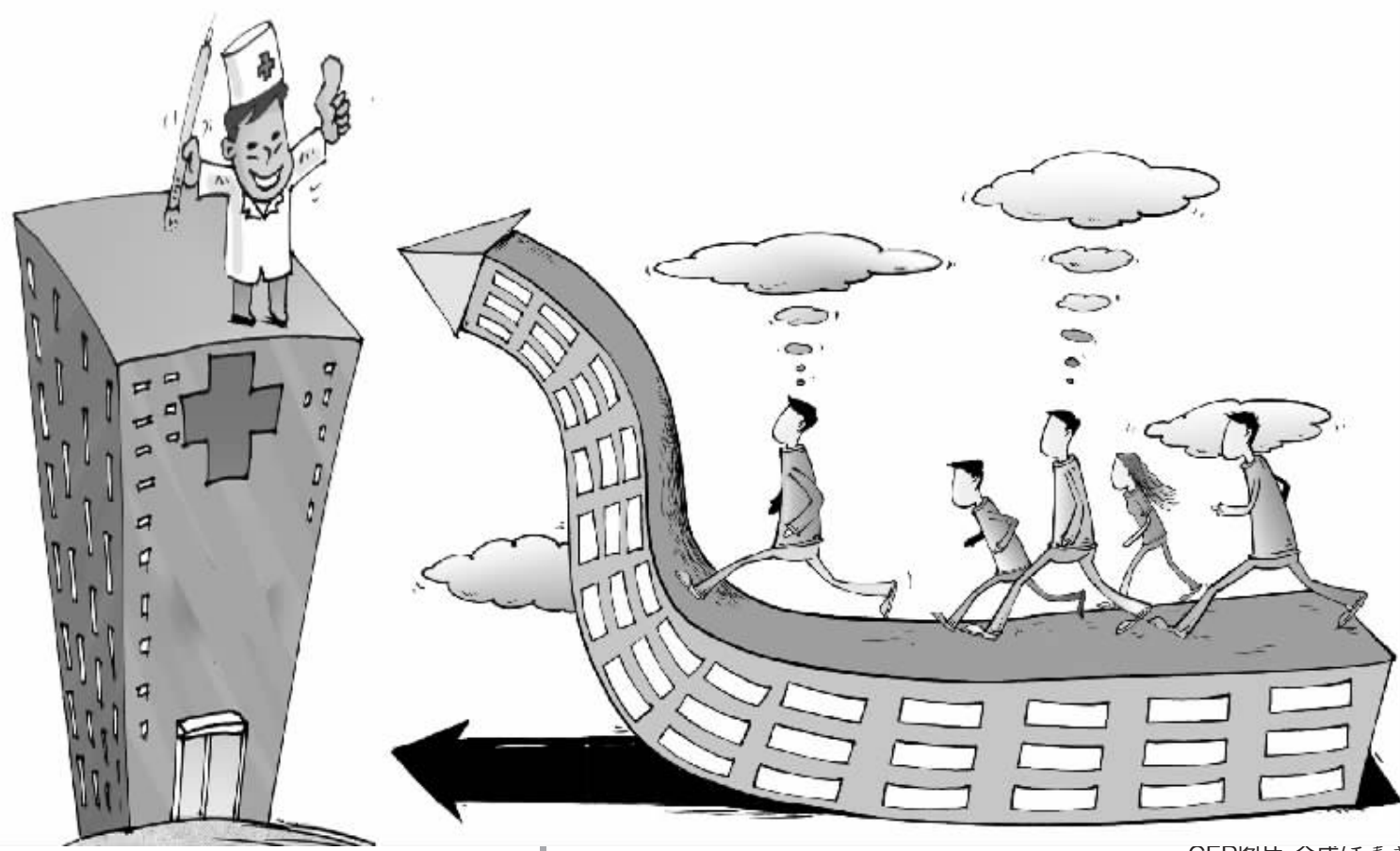


延伸地产链条 房企探路医疗服务业

□本报记者 戴小河



CFP图片 合成/王春燕

国内房地产行业历经15年的繁荣期,高速增长时代正在黯然谢幕,未来房地产市场份额将逐步向龙头企业集中,中小房企的成长和生存空间将越来越有限,生存危机将如影随形。

过去简单的圈地运动后,持地待涨的价值创造模式将被削弱,房地产产业链的价值创造正被重构,以医疗服务为代表的房地产服务业或开启一个崭新时代。目前已有宜华地产、世荣兆业、运盛实业将产业链延伸至投资医疗服务领域,医疗服务行业或成房企转型的新富矿。此外,华业地产正在尝试转型养老和医院等行业,已设立全资子公司北京华业康年经营管理有限公司,负责公司养老事业运营与管理。

房企扎堆“从医”,对公司的市值管理与持续盈利都有所裨益。业内人士建议,一些“不差钱”的房企可以将专科医院作为产业链延伸的切入口。

房地产服务业前景可期

自1998年以来,中国房地产业已经历15年的繁荣,尽管2008年曾有波动,但并未改变大趋势。但当前的种种迹象表明,中国房地产超级繁荣、高速增长的时代正在谢幕,未来将进入强者恒强、市场份额向龙头企业集中的新时代。

河南建业地产股份有限公司董事长胡葆森指出,房地产CR5(前五强销售额/全国新建商品房销售额)从2007年的4.5%已提升至2013年的8.7%,反映的就是这一趋势。在这样的大趋势下,小型房企的成长和生存空间势必越来越有限,中小房企或将面临更为严峻的生存危机。

胡葆森的观点得到住建部政策研究中心主任秦虹的赞同。她表示,从2014年开始,房地产业的增速很难再保持两位数以上,今后增长速度将会逐年下降,2014年的房地产市场将分化非常明显。房地产企业不能够再沿用过去传统的住宅开发模式,未来中国高速增长的消费将会改变

很多中小城市的区位价值,未来房地产市场格局也将相应发生大的改变,房地产企业应该抓住结构性机会。

从前述两位业内专家的话不难看出,中小房企在这一万亿市场中的逐利将更艰难。根据海通证券的测算,目前房地产市场对GDP增长的贡献正逐步走向平衡。与过去十年需求与供给的“喇叭状缺口”相比,目前这一缺口正处于收敛过程。未来房地产业的逐步平缓,从成熟国家的实际经验判断,房地产金融和房地产服务业产业链有望成为地产价值创造的新环节。

那么,什么是房地产服务业呢?海通证券涂力磊将其分为四大部分,包括城市配套、房地产金融、中介服务和物业服务。在此基础上,房地产服务业还可以进一步细分,如专职做好城市配套服务商,包括智慧社区、公共服务(物流地产、医疗地产、养老地产等),还有以解决就业为主的产业地产。

按照涂力磊的调研判断,国内的房地产业走过“简单粗暴”的圈地运动后,房地产服务业有望逐步崛起。2012年,美国房地产开发、房地产服务、房地产经纪业务收入占比分别为38%、42%和20%;而我国对应的这组数据分别是87%、11%和2%。换句话说,美国房地产服务业收入占比达62%,而我国仅为13%,未来发展空间十分巨大。

当前,一些嗅觉灵敏的房企已开始在房地产服务业上投石问路。如华夏幸福自称秉承“推动中国产业升级”的伟大使命,坚持“打造产业新城,建设幸福城市”的发展战

略,努力使所开发的区域“经济发展、社会和谐、人民幸福”,致力于成为引领全球产业升级与城市发展的产业新城运营商。

但是更多的房企则将医疗服务作为自己在房地产服务产业链上的延伸,医疗行业由于毛利率高、现金流充沛等诸多优势,正成为不少房企转型探索的新领域。如凤凰股份决定投资5亿元成立专业的养老产业公司,致力于养老产业的研究、开发、运营与管理。运盛实业则下决心做大做强医疗服务产业,同时辐射可穿戴医疗、养老康复等领域。世荣兆业则介入医疗器械生产业务,同时涉足横琴新区的医院项目。此外,华业地产也正在尝试转型养老和医院等行业,已设立全资子公司北京华业康年经营管理有限公司,负责公司养老事业运营与管理。

中国证券报记者的调研信息显示,在医疗领域有想法的房企绝不止上述公司。

国家正在进行医疗体制改革,鼓励民营和外资进入国内医疗服务市场建立营利性医院,部分房地产公司延伸产业链意愿强烈且有着雄厚的资金实力做后盾,应该是一拍即合。不过,目前民营医院在国内尚属起步阶段,在未来相当长的时间内,无论数量还是规模,非营利性医院仍将是医疗服务的主体且起着主导作用,民营医院要想发展壮大,还有很长的路要走。

业内人士指出,房企转型搞医院,至少还须过三关。首先是审批困难。现在各地虽对投资民营医院持鼓励态度,但因前几年民营医疗机构一哄而上,规模小、质量差、虚假广告多、不正当竞争问题严重,故监管层对新办民营医院非常谨慎,民营医院获得审批有一定困难。除了要求一定规模、技术实力和保证质量,定位选址适当外,还需要其他条件。

其次是竞争风险。我国很多大城市现有医疗条件已非常优厚,公立医院的

■ 记者手记

房企办医院需过三关

□本报记者 戴小河

国家正在进行医疗体制改革,鼓励民营和外资进入国内医疗服务市场建立营利性医院,部分房地产公司延伸产业链意愿强烈且有着雄厚的资金实力做后盾,应该是一拍即合。不过,目前民营医院在国内尚属起步阶段,在未来相当长的时间内,无论数量还是规模,非营利性医院仍将是医疗服务的主体且起着主导作用,民营医院要想发展壮大,还有很长的路要走。

业内人士指出,房企转型搞医院,至少还须过三关。

首先是审批困难。现在各地虽对投资民营医院持鼓励态度,但因前几年民营医疗机构一哄而上,规模小、质量差、虚假广告多、不正当竞争问题严重,故监管层对新办民营医院非常谨慎,民营医院获得审批有一定困难。除了要求一定规模、技术实力和保证质量,定位选址适当外,还需要其他条件。

其次是竞争风险。我国很多大城市现有医疗条件已非常优厚,公立医院的

的发展更加艰难。另外,尽管国内营利性医院尚未成气候,但由于资本纷纷看好这一领域,特别是随着外资医院的到来,肯定将给医疗界带来巨大压力和变化,未来有可能会形成较为激烈的竞争。投资经营营利性医院如果没有充足的资金流,无法形成鲜明的医疗服务特色,将会在竞争中处于不利地位。

再者是政策风险。尽管国务院对医疗机构划分的原则和市场化的大目标已经确定,改革也在进行之中,但在具体操作方面相应的法律、法规还没有出台。在这种情况下,投资经营营利性医院就会遇到许多新的政策层面的问题和阻力,存在一定的政策风险。营利性医院除了要承担巨大的经营风险外,面对的税收、保险等相关政策也很不明朗,特别是医保政策的限制无疑已成为目前制约民营医院发展壮大的瓶颈。

综合来看,国内民营医院产业的未来发展前景还是极为广阔的,但是也有一定风险。目前民营医疗机构并没有获得公平的发展机会,其真正规模化发展,可能要待医疗保险机构市场行为确立起来之后。

世荣兆业的启示

“作为小型房企,转型得越早,越有望重生。”国信证券研究员区瑞明表示,世荣兆业选择向医疗服务领域延伸是个明智的选择,可看作是中小房企产业链延伸的一块模板。

在登陆A股的144家房企中,若按照“营业收入和销售商品与劳务收到的现金”进行排序,世荣兆业仅分别位列96位和189位。在未来行业集中度提升的趋势下,公司并无优势与全国区域龙头抗衡,若继续以地产为主业,发展空间毫无疑问将面临龙头房企的挤压。

世荣兆业6月23日晚间发布公告表示将“曲线跨界”进入医疗服务行业。区瑞明认为这一延伸途径靠谱。本次“跨界”中,世荣兆业全资子公司世荣投资拟出资1000万元,通过增资方式取得珠海至和置业投资有限公司(简称“至和置业”)81%股权,从而获得“横琴国际生命科学中心”项目的投资、开发及经营权利。未来至和置业将根据需要引进新的投资者,但世荣投资将依然保持控

股股东地位。至和置业成立于2014年2月,注册资本10万元,现有2名股东:珠海至和投资管理有限责任公司持有至和置业90%股权,栗振华持有至和置业10%股权。

至和置业已于2014年5月与珠海市横琴新区管理委员会、广州医科大学附属第一医院,就投资建设“横琴国际生命科学中心”项目签订了《战略合作框架协议》。“横琴国际生命科学中心”项目位于国家级新区横琴新区,规划用地面积约20万平方米,计容建筑面积约40万平方米。项目内容主要包括:投资一所三级甲等综合医院,配套病床数不少于1000张,以满足本区域居民医疗保障及高端国际医疗服务的需求;建设先进的智能健康疗养康复中心,以粤、港、澳三地人口为主要服务对象,配备包括智能设备中心、健康云、多组学监测中心、养生调理中心、美容抗衰老中心等在内的智能化健康疗养康复服务;引进国内外最先进的基

因研究机构,设立临床基因研发和检测中心,为境内外客户提供基因检测、基因干预、基因治疗等应用服务;开发医学研究中心、国际交流与会议中心等商业服务配套设施。

“世荣兆业通过横琴国际生命科学中心开始涉足医疗健康产业,是公司实施多元化战略转型的第一步,公司未来转型的主攻方向依然是医疗健康产业。”区瑞明解释称,预计医疗产业将成为公司重要的盈利增长点,公司的市值管理能力也将得以大幅提升。

此外,世荣兆业土地储备丰富,在珠海的可售建筑面积就超过300万平方米,90%尚未开发且地价十分低廉,楼面地价大约100元/平米,即使考虑土地硬化成本,也仅为300-500元/平米。区瑞明认为,在公司向医疗、健康产业转型的过程中,公司可采取出售上述优质土地储备项目股权或抵押等方式获取转型所必需的资金,可以为转型提供充分的“子弹”。

世荣兆业在企业规模、转型之

路、可流通筹码方面,与牛股“宜华地产”有很多相似之处:企业规模在行业中均较小,过往业绩不稳定,并没有享受到房地产行业盛宴;在本轮房企转型的浪潮中,实施转型态度都较为坚决。

在调结构、转变经济增长方式的背景下,传统行业中的上市企业实施转型,较容易触发二级市场行情。世荣兆业6月23日发布公告至7月31日,股价已经上涨30%。区瑞明认为,对房企转型的“追捧”正成为当下A股投资的一大热点。

例如:新华联,今年以来实施转型,在公告于韩国涉足娱乐地产后,股价最大涨幅高达47%;世联行,实施祥云战略、布局大数据以来,股价从最低点一路上涨,最高时累计收益超过37%;凤凰股份,自去年10月23日发布涉足养老领域公告后,截至3月3日,累计收益达77.8%;莱茵置业,在宣布收购洛克能源公司进军新能源领域后,股价最高收益达45%。

美国民营医院占主体地位

□本报记者 戴小河

美国的卫生服务体系较为松散,包括各类医院、诊所、护理院、老年病医院、临终关怀机构等,其中民营医院在其医疗服务体系中居于主体地位。梳理美国30年来民营医院的发展趋势与相关税收政策,对于转型中的国内房企或能有所参考。

医疗体系主体

按照美国医院协会的规定,医院是指至少拥有6张病床,并有相应医护人员,能提供住院服务的诊疗机构。美国医院可分为政府医院、民营非营利性医院和民营营利性医院。政府医院均为非营利性医院。上海市卫生局医政管理处处长颜世洁介绍,民营医院在美国一直是医疗服务体系的主体,民营医院数量占医院总数的66.47%,同期民营医院床位数所占比例则从49.92%上升到71.24%。从服务提供上看,1975年,民营医院提供了全美72.93%的住院服务和54.60%的门诊服务。在2005年,这两个比例分别上升至82.42%和72.39%。

民营医院在美国卫生服务体系中,无论是其数量、病床、提供的住院和门诊服务次数,都变得越来越重要。相应地,政府医院的床位、住院服务及门诊服务所占比例,分别降至2005年的18.4%、15.4%、26.2%。

在1975—2005年的30年间,美国民营医院数目和其床位数在总体中的构成比分别增长了8.98%和31.32%,住院人次数和门诊人次相应比例则增长了9.49%和17.79%。同期,营利性医院和非营利性医院在机构数目、床位数、住院服务人次数和门诊服务人次数的构成比上,均呈现出较为一致的倾向:营利性医院构成比逐渐上升,非营利性医院的构成比有所下降。与1975年相比,2005年民营医院

中营利性医院在数目、床位数、住院和门诊服务的构成比分别上升了3.85%、6.90%、5.11%和13.90%。

税收和医保政策

美国的税收主要包括联邦政府开征的个人所得税、社会保障税、公司所得税、遗产及赠与税、消费税和关税,以及州政府与地方政府征收的其他相关税种。其中,州政府征收的主要税种为销售税,地方政府的主要税种为财产税。

在美国,公司是按照州法律规章制度,并分为三类课税公司:普通公司、S公司和特殊形式公司。大多数州明确规定医疗卫生行业属于特殊形式的专业服务公司。因此,营利性医疗机构作为特殊形式公司,可享受部分税收优惠:其联邦政府规定的公司所得税适用35%的单一比例税率,在部分州免征营利性医院处方药和医疗服务的销售税,有些州甚至免除非处方药的销售税。但营利性医院不能享有除此以外的其他税收优惠。

也就是说,美国的营利性医院可免除地方政府开征的销售税,但一般需缴纳联邦、州、地方三级政府开征的其他税种,主要包括联邦政府及州政府征缴的公司所得税、财产税等。而所获得的税收优惠,与其是否提供社会保险覆盖服务无关。此外,营利性医院对所获取的利润可以随心所欲进行分配,其中包括给管理层和雇员优先认股权和给持者分红。

民营非营利性医院属于公益性公司,按照税法规定,该类医院在申请注册非营利组织成功后可至联邦税务局申请免税资格,且申请程序极为简单,90%以上的申请能得到批准。申请成功即可享受免税政策。

美国无论营利性医院还是非营利性医院,只要接受社会医疗保险在特定服务价格及质量方面的要求,就可以与社会医疗保险机构签订合同,成为其合同医院。

错位竞争走“专科”道路

房企将产业链延伸至医疗服务领域,简而言之就是经营民营医院。

南京中医药大学熊季霞教授指出,我国的医疗消费市场是一个不断扩张、潜力巨大的市场,医疗消费的不断增长为医院的发展提供了巨大的市场空间。而且,我国医疗服务市场的逐步放开,使得民营医院有望从中分得一定市场份额。尤其是具有专科特色优势的民营医院,迎合了部分城市富裕人口的医疗需求,有望得到较快发展。国家医疗服务体系分类管理和改革措施,鼓励民营医院参与市场竞争,为拥有医疗服务优势的民营医院创造了良好的发展条件。

“当前发展民营营利性医院机遇难得,前景看好,当然也有一定风险,发展专科特色医院可以说是房

地产企业转型的最佳途径。”熊季霞表示,在当前公立医院几乎垄断国内医疗市场的现状下,房地产企业依靠强大的资金支持,采取“错位竞争”方式,走“大专科、小综合”道路,成长会较为迅速。

目前,公立医院多采用“小专科、大综合”的模式,加之老百姓看病首选公立医院,因此造成公立医院的医疗资源处于极度紧张状态,往往难以满足老百姓看病需要。为避免与公立医院的正面交锋,民营医院可采取“错位竞争”的方式,大力发展公办医院较为薄弱的专科,如耳鼻喉专科、骨科、乳腺专科、皮肤科专科、肿瘤专科等,有望实现“后来居上”。

熊季霞表示,走专科路线不仅符合市场定位,也是国家政策的题中之

意。民营医院的主要功能是满足社会不同层次患者的医疗需求,增加就医选择。所以,政府不鼓励发展“小而全”的民营医院,而是鼓励发展规模较大或是一些专科特色明显,可以满足百姓需要的医院。

从中国各大城市目前医院布局的情况来看,综合型医院占了大部分。经过几十年发展的公立医院科室齐全、综合实力雄厚,民营医院很难与其正面竞争。此外,综合型营利性医院目前医疗服务价格要明显高于非营利性医院,病人可能更多选择费用较低的非营利性医院就诊。这样,投资经营综合型医院有可能会面临市场危机,投资风险大。因此,发展民营医疗机构要向专科医院和特色方面发展,只有集中力量发展专科,才能形成竞争优势。投资

方要尽可能号准需求“脉搏”,把资金投到短缺项目上,不宜搞“小而全”,以减少医疗市场恶性竞争,避免资源浪费。

白云心理医院院长王德民为转型房企支了另一招。王德民说,房企资金实力雄厚,在发展专科医院的同时,一定要走连锁化、规模化经营之路。“目前国内有大量专科医院在低水平上徘徊,与大型三甲医院相比,专科医院的技术创新能力还比较弱,大部分专科医院只局限在常见病、多发病和个别疑难病症的治疗上,而集团化经营,规模化经营就恰恰解决了以上的问题,如我们白云心理医院的专业团队甚至比某些大医院更具规模,也有自己的一套管理模式,在这样的基础上打造诚信品牌,更易赢得患者信任。”王德民说。