

既然我现在投身养老地产，历时三年的研究成果天地健康城也马上就要面世，我的地产梦想很简单，能够将养老地产这片蓝海事业经营好。

——天地控股总裁 张华纲

2013
行业启示

地产的高周转高毛利注定了这个圈子的浮躁，但是要用心做好一个产品，却更需要耐心和专注。现在的人们有时候太关注所谓“地王、楼王”了，一个值得市场信赖的开发商，应该更专注于产品所能提供的价值有多少。



养老地产 我找到了“窄门”

三年之后，张华纲重新回到了人们的视线。怀着自己关于地产的梦想，带来一个国内健康退休社区的创新模型。

用三年思考“选择”

在三年的时间里，他一直在思考着房地产行业的“选择”。在他看来，当下房地产市场格局已基本形成。在激烈的“红海”竞争里，住宅市场的毛利率在不断下降，住宅市场的黄金时代已经过去。虽然商业地产仍旧火热，但普通房企若想进入也并非易事，好的项目更是难求。旅游地产项目虽外表风光，但真正实现较高效益的却并不多见。在对目前的房地产市场进行准确的分析之后，他将目光瞄准了养老地产。在他看来，养老地产市场规模大，稳定性强，竞争度比较低，这将成为一个很好的投资领域。

“这几年面粉比面包贵的例子很多，地王频出，但真正能赚钱的不多，就我所知，不少当年的地王现在都处于相当痛苦的阶段。”张华纲认为，长此以往地产业将面临更大挑战，而这样的局面源于开发商对市场细分认识不足。

张华纲对于房地产市场的思考为他未来发展提供了更多的选择，他敏锐地注意到尽管养老地产有着巨大的发展空间，国内的服

务型地产发展却良莠不齐，且较之西方发达国家，我国的健康保健产业也并未得到广泛普及。如果能为诸多健康产业软服务冠上一顶“硬”帽子，将客群固定下来，或许可以创造出一种全新的商业盈利模式。于是，天地健康城应运而生，张华纲将其蓝海发展战略总结为六个字：“走大路，进窄门”。去选择未来发展前景很好的事业，同时做别人现在做不了，或不想做的事情。

携“天地健康城”回来

于是，他带着天地控股旗下的天地健康城重回上海。他为企业制定了“走大道、进窄门”的战略，既摆脱“红海”的近身厮杀，又通过掌握核心资源扬帆“蓝海”。在他看来，养老地产市场需要研究透彻，把商业模式理顺，并且牢牢掌握住关键核心资源，同时又与金融产品相结合。目前市场上这种产品基本不存在。

作为开发商，他一直坚持“以人为本”去发现市场缺什么。随着中国老龄化的不断加速，医院资源紧张，看病难的问题日益凸显，将是未来越加尖锐的一个社会问题。针对未来将出现的井喷式养老需求，他的团队开始潜心研究养老地产和退休社区。经历了系统的市场调研，他从早期对老年人生活的技术研究

逐渐转向生活方式的研究，更提出将大学生活植入健康退休社区，提出“以恬愉为务，以自得为功”校训，激励引导业主焕发活力。

张华纲认为，从未来需求来看，养老地产是一条“大道”，关键是企业找到别人进不了的“窄门”。现在天地健康城进了这“窄门”，并且还把门槛抬得很高。

激情是我最大的动力

蓝图如今已经铺就，然而作为一个全新事物，天地健康城的发展仍面临挑战，张华纲坦言人才资源的稀缺曾让他颇为烦恼，且在未来很长一段时间内，既了解地产又精通医疗的人才都会是十分稀缺的资源。

而谈及投资回报过长、地价不断上涨挤压利润空间等问题时，张华纲笑言媒体总称自己为理性代表，殊不知激情也是支撑张华纲团队前进的动力。蛰伏三年推出天地健康城，张华纲表示自己更愿意为行业发展做点事，为社保体系节约些资金，为社会也做出一些贡献，而非一味追求短期内的利润回报。天地健康城将吸取国际经验，与保险公司共同持有相关业务，实现持久盈利。在下一个3年，运作成熟的天地健康城模式将在全国推广。

数读天地控股

10万元

此前，一则有关10万元养老服务费的新闻引发市场热议。所谓10万元天价养老，天地健康城称，其将以创新模式，一站式解决所有养老问题，让养老生活更有质量、更有所值。

年度热词

【养老地产】

天地控股有限公司专注中国城市健康人居事业，致力于在中国大陆打造以健康品质生活为基础的综合社区，旨在为城市人群提供集养生、休闲、度假、主题旅游为一体的全新概念生活方式。