

养老住房

交易表现回顾



2025/26

Knight Frank对英国养老住房行业运营绩效的年度评估。这份市场领先报告包括对最大IRC运营商的入住率、销售额和租金绩效的分析。

knightfrank.co.uk/研究



内容

第 4 页
2025-26 数量调查

第 6 页

投资背景

第8页

交易绩效评估：客户KPI

第10页

交易表现回顾：KPIS方案

第12页

交易表现回顾：市场表现

第16页

交易绩效回顾：成本和收入KPI

第20页

操作员调查

第24页

Q&A：首选之家有限公司

25页

前瞻

引言

我们2025/26年老年人住房交易绩效回顾的结果证实，该部门在不断变化的市场环境下继续应对客户和投资者的需求，并持续发展和演变。

这是我们的第七版研究报告，也是迄今为止最详尽的私营IRC市场调查。该报告围绕三个关键组成部分构建：

1

行业塑造投资和宏观趋势的最新动态

2

我们已向行业领先运营商征询他们对行业的看法以及他们未来五年的计划。我们还收集了他们当前的投资组合数据，对运营者绩效进行了深入分析。这种方法为我们提供了对112个方案中日常运营、绩效和居民特征的洞察。

3

13489套，容纳超过12000名居民。其中大部分已投入运营，其余部分计划于2026年开放。

研究结果证明了客户基础、供应性质的变化、方案设计、ESG资质、服务提供，以及销售和租赁吸收的动态以及运营绩效。

有诸多积极因素。稳固的基本面和日益成熟的运营商格局持续增强该行业的弹性和长期潜力。正因如此，我们继续与该行业合作，提供最高质量的分析见解。

这种稳健的、方案层面的证据增强了该部门向机构投资者阐述其价值主张的能力，展现了稳定的业绩和可扩展的增长。



用数字表示的调查



13,489

单位



112

IRC 方案



12,197

居民



总市值

68亿英
镑

调查单元

KPIs (仅限私营IRC)

居民kpi



80

进入平均年龄
针对购买者



85

进入平均年龄
为租户



7.4年

平均停留时间
(10年以上运行)



1.1

每个居民平均
家 (有方案的)
完成初步销售)

成本与收入KPI



0.32

平均数
单位护理人员数 (含护理)



45%

人员成本百分比



19.6%

私人IRC总收入的一部分
方案来自DMFs



12k

每单位平均费用

销售和租赁KPI



88%

平均入住率
用于出售方案
(3年以上运营)



90%

平均入住率
私人租赁计划



-2.3%

年平均价格变动
使用 DMF 的 IRC 方案



8.25%

年均租金增长率
供转租 (仅出租)

关键：IRC – 集成退休社区 | AVLOS – 平均住院时长 | DMF – 延期管理费

投资背景

投资滞后需求

人口因素与投资机会

我们现在都知道这个故事了。英国的人口正在快速老龄化。到2040年，四分之一的人口将年满65岁或以上，而目前这一比例仅为19%。然而，为支持这一群体在晚年生活的适龄住房供应仍然不足。

仅预计2025年将建成8,747座全新设计的养老院，较上年的7,000座有所增加，但仍比2016年近10,000座的近期市场峰值低11%。该行业的独立评估表明，英国每年需要建造高达50,000座专为老年人设计的专用住宅。

尽管存在这种不平衡，投资活动一直比较低迷。高融资成本，

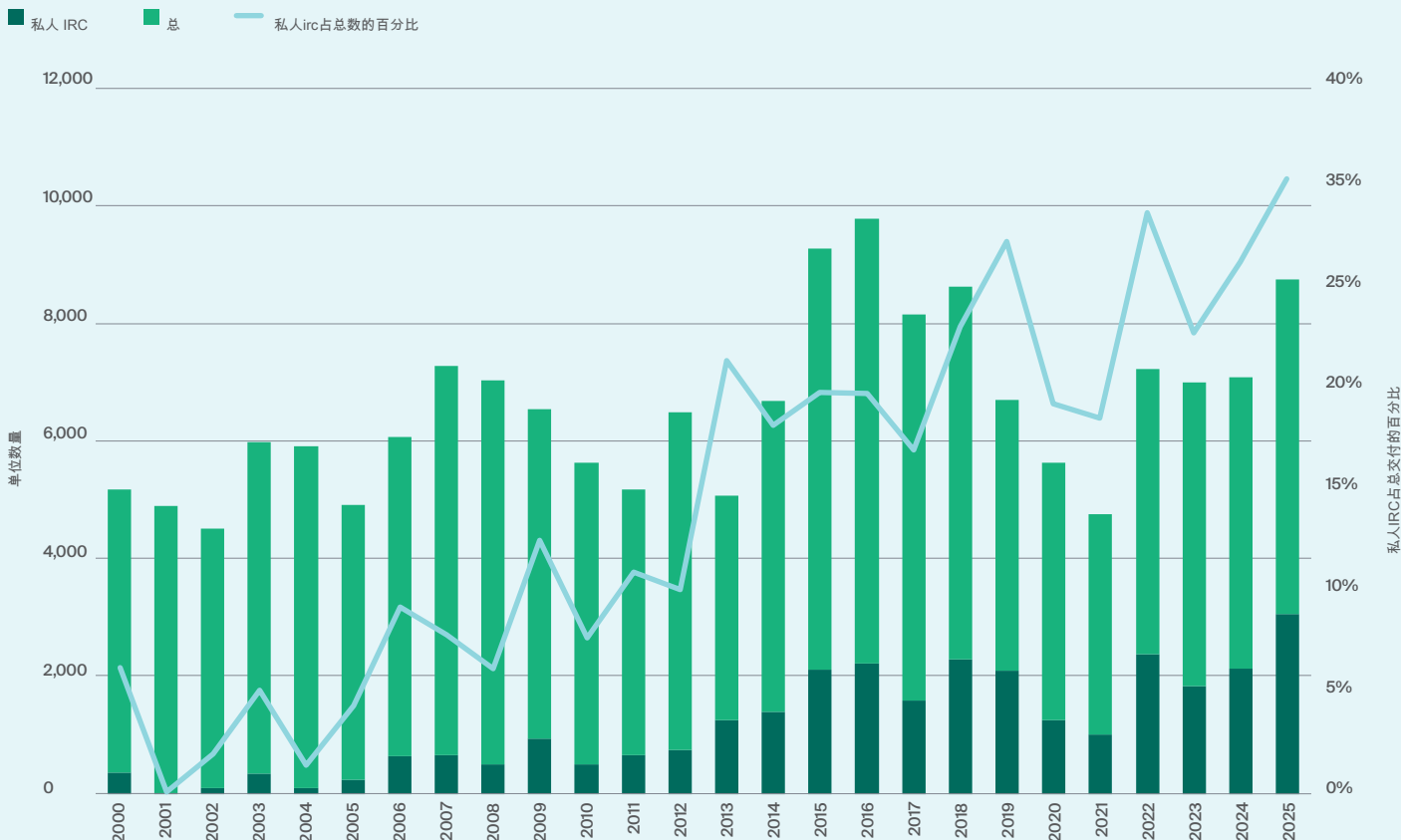
对操作复杂性的担忧，以及缺乏可用产品，一直使交易量保持低位。与监管、DMF和租赁改革相关的特定行业挑战，规划政策方面的一致性问题以及紧张的劳动力市场增加了另一层的复杂性。

8.7k

预计2025年将建成的老年人专用住所，比前一年增加至7,000个

私人物流公司增加总配送份额

单位数量



来源：Knight Frank 研究使用 EAC

25%

到2040年，人口中将有65岁或以上的人

然而，已有迹象表明动力正在恢复。融资对回报的增益作用增强，基准利率的削减带来了比六个月前更具竞争力的条款。多个标志性交易在第三季度完成，增强了对该行业长期基本面的信心。随着我们进入2026年，预计还将达成更多投资组合交易和融资活动——涵盖销售和租赁模式。

宏观经济环境依然充满挑战。通胀正在缓解但可能会持续高于目标。再加上财政压力和生产力疲软，这种环境将延缓复苏。对于房地产行业而言，其影响十分明确：运营效率和有纪律的资本部署至关重要。

商业模式正应对这些动态而演变。人员配备仍然是主要成本驱动因素，运营商继续在招聘、留任和培训方面进行投资。对于发展而言，位置已成为一个关键焦点，以确保在一个更高成本的环境中保持可行性。

续租选择更加多样化，租赁和共有产权与长期租赁相结合，同时还有延期管理费结构。市场内部也出现了细分，包括面向不同客户群体的经济适用型、中端和高端IRC方案。

近年来，该行业在设计、运营、销售策略、定价和服务费结构方面取得了显著进展。这些变化导致了不同方案和运营商的销售率差异，突显了随着市场不断变化，适应性的重要性。

在伦敦或东南部开设的私人IRC方案，其中更高的资本价值和租金支持建筑

68%

跨越大西洋

英国可以从成熟的养老住房市场中学到什么

美国老年住房行业预示着完全成熟市场的未来——其发展趋势为英国投资者提供了宝贵的信号。强劲的需求加上受限的发展背景，使入住率上升，使全国空置率达到9.1%，这是自2018年以来的最低读数。根据Capital Economics的预测，到2027年，空置率可能降至创纪录的8%。

预计供应将持续紧张至本世纪中叶，预计到2030年，年租金增长将平均约为4.5%。虽然基本面需求预计将保持强劲，但开发管道却呈现出不同的故事。在建单元仅占现有库存的2.5%以上，是十年来最低的份额。较长的建设时间线和更高的建筑成本是这一因素的关键——现在已接近两年半。

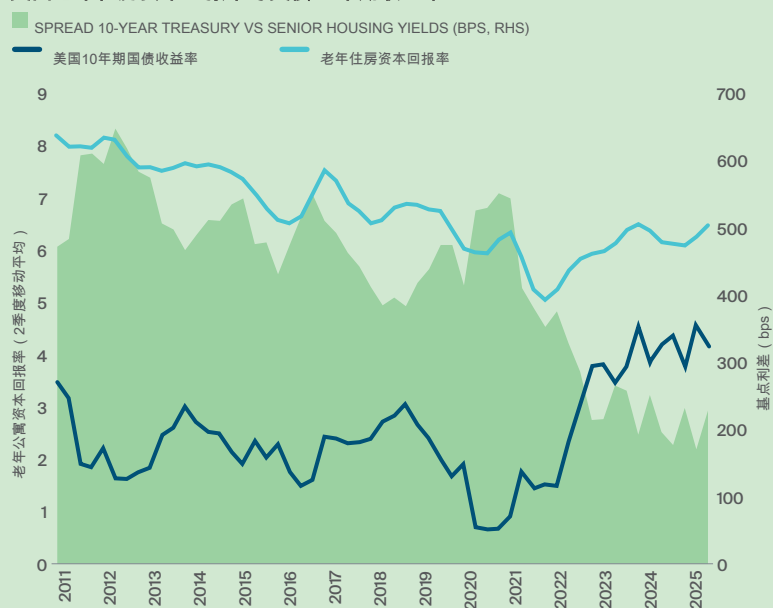
投资格局也发生了变化。廉价债务和政府债券利差宽泛——曾经是房地产超额回报的引擎——的时代已经让位于更高的收益率环境。

10年期国债收益率与美国老年人住房收益率之间的利差，在过去五年（2012-2017年）平均为515个基点的高峰全球金融危机复苏期，现在已收窄至大约320个基点（2020-2025年），这主要归因于量化宽松政策的影响。

在本周期内，收入增长而非收益套利将主导回报。对投资者而言，养老住房的资本化率之所以突出，正因为它更强的租赁前景，尽管利差收窄。当前国债之上的风险溢价正推动大量新增资本涌入该资产类别。截至2025年第一季度，据Capital Economics数据，美国产品的资本化率为6.50%。同期，英格兰东南部的优质养老住房资产收益率约为5.25%——并有望在2025年第三季度保持稳定。

对于投资者而言，美国和英国市场之间的相似之处显而易见。在新的开发环境具有挑战性的背景下，结合了坚韧的表现、持续的需求和结构性供给不足——所有这些都描绘了一个有发展空间的行业的引人入胜的图景。

美国老年住房资本回报率与美债10年期收益率



来源：Capital Economics / Knight Frank Research

交易业绩回顾： 客户

理解银色海啸

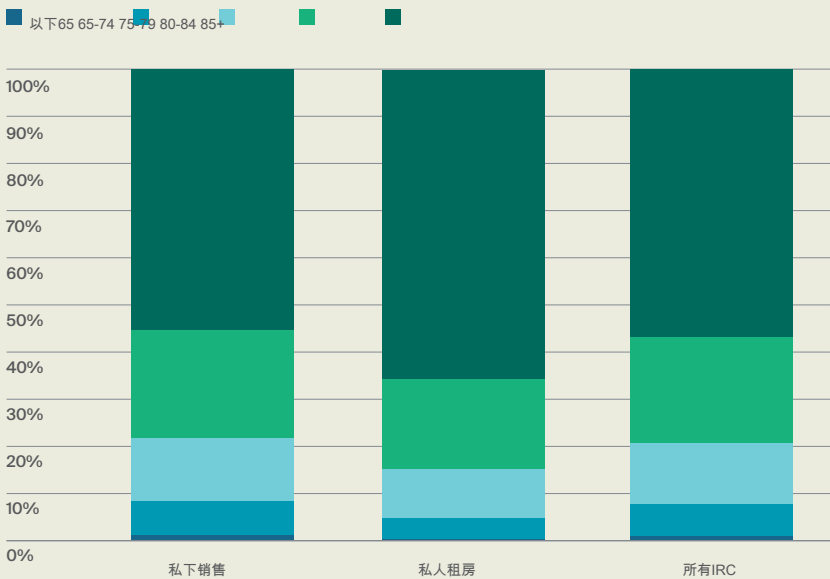
这里呈现的数据来自已经完成 initial sales and leasing phases 的方案，提供了对行业表现的可靠见解。随着市场的持续增长，围绕 occupancy、sales、costs 和 fees 等关键指标获得更清晰的认知，对于建立投资者信心和支持提供急需的新供应以及加速产品优化至关重要。

该行业的入住率保持强劲。在已开放至少三年且初始销售已完成的私立综合养老社区（IRC）计划中，平均入住率为88%，与去年（90%）大致持平。这反映了居民的正常更替，并指出了这些计划长期现金流稳定性。

租赁模式在入住率方面持续表现良好，水平达到90%，尽管我们了解到一些大型租赁组合的入住率接近95%。相对于销售的较高比率主要由重新出租的速度以及提供给租户的灵活性驱动（参见第13页）。租赁模式中的许多居民使用现金储备入住，并且通常在一年内出售他们之前的房屋，从而实现更快的过渡和更少的空置期。

随着市场的持续增长，围绕入住率、销售额、成本和费用等关键指标更加清晰的认知，对于建立投资者信心和支持提供大量急需的新供应至关重要。

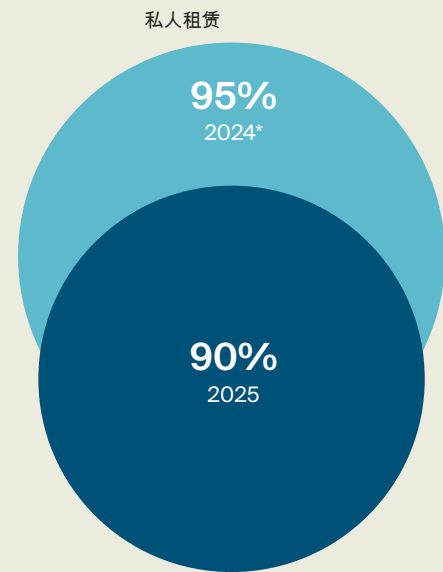
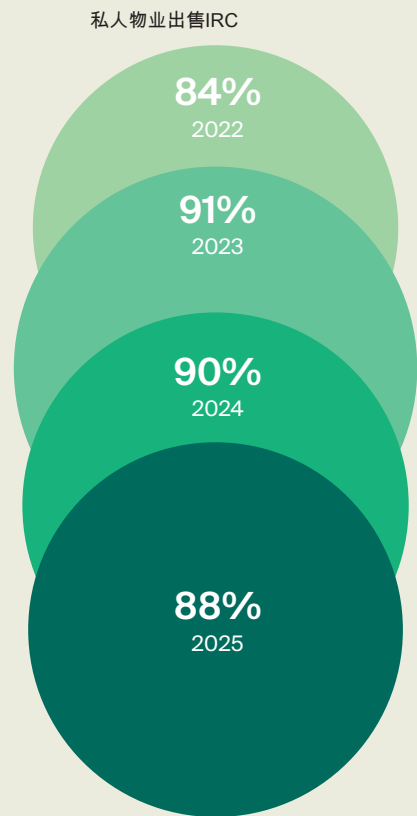
按拥有权分的平均居民年龄分布



来源：Knight Frank TPR 2025

入住率

已运营3年以上的方案



来源：Knight Frank TPR 2025 *样本量小

心年轻

人口趋势也在变化。IRC计划中购买者的平均入学年龄为80岁，略高于去年调查的79岁，但低于2023年的81岁。值得注意的是，在过去五年内开启的计划吸引了更广泛且通常更年轻的人口群体。

英国有着悠久的退休生活历史，在全国范围内已建成近80万个老年公寓。从历史上看，这一领域一直侧重于可负担型或非营利性部分。如今，公众对IRC社区的认识日益增长，旨在提供更高护理服务的内容愈发突出。

目前大多数居民年龄在85岁以上，而新迁入者的年龄分布广泛——从不到70岁到超过85岁——这反映了他们多样化的需求和期望。在只租不售的方案中，租户往往年龄较大，而更多夫妇居住在可售楼盘中。这种差异凸显了在社区内提供灵活服务和采用适应性照护模式的重要性。

本土生活

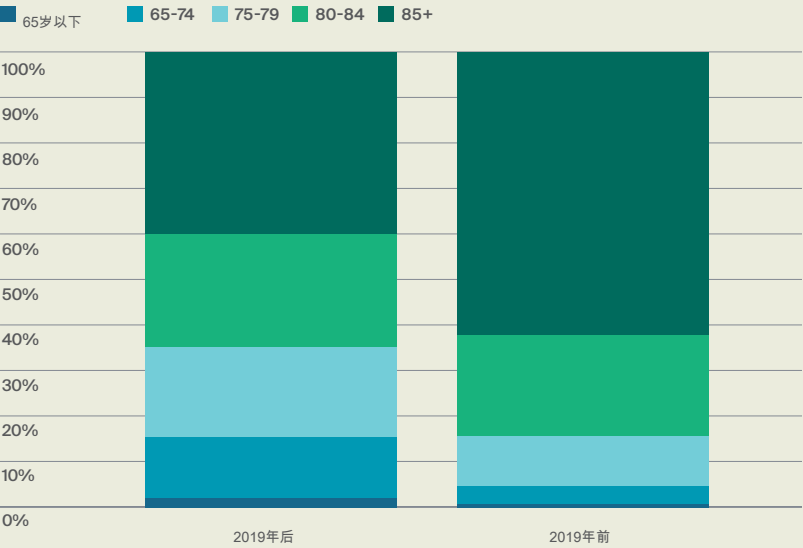
当地需求仍然是该行业的决定性特征。近一半的家庭从方案所在地10英里范围内搬迁，这加强了IRC在满足当地住房需求中的作用。这种邻近性突显了开发商、当地政府和社区之间协调规划的重要性，以确保各年龄段人群都能获得适当的供应。

在运营超过十年的社区中，平均居住时间是

大约七年零四个月，为长期运营规划和投资奠定了坚实的基础。

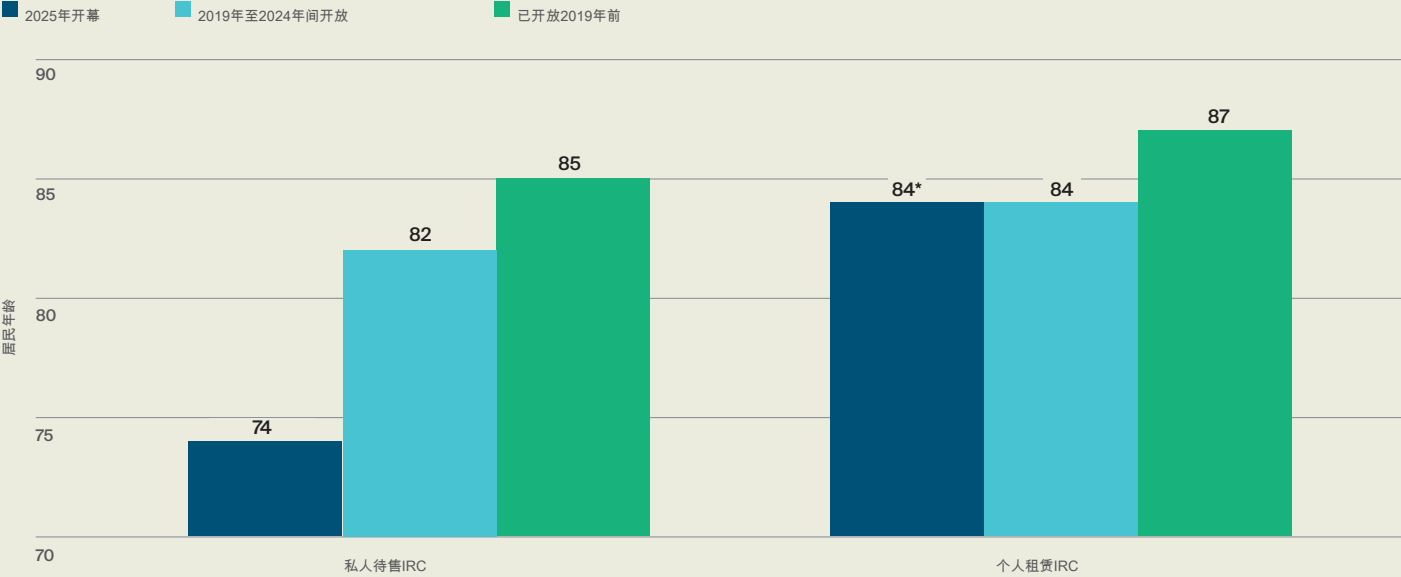
随着人们寿命延长，证据表明，在他们的70岁和80岁阶段，他们的支持和护理需求会显著增加。IRC的设计旨在应对这种自然轨迹，提供可根据需求变化的灵活支持、健康福利服务和护理。这种日益增长的年龄相关需求与IRC模式之间的契合，加强了长期运营规划，并确保社区在一段时间内保持可持续性和对居民的响应能力。

按方案年龄划分的平均居民年龄分布



来源：Knight Frank TPR 2025

按租赁类型和计划启动日期划分的居民平均年龄



来源：Knight Frank TPR 2025 *基于2019年后数据

交易业绩回顾： 方案

健康生活

私人IRC的设施供应持续体现该行业对生活质量和居民福祉的承诺。在我们样本中，每个方案都包括花园或户外空间的通道，而几乎所有方案都提供餐厅（99%）和宾客套房（96%）。这些功能已成为标准，强调了它们在塑造居住体验中的重要性。

生活方式便利设施差异更大。美发沙龙和活动室出现在82%的方案中，图书馆出现在74%，支持社交参与和个人充实。更专业的设施，如电影院（26%）、游泳池（46%）和跳水池（9%）不太常见，通常出现在较大或高端的方案中。

以社区为中心

服务提供同样稳健。所有方案都提供应急呼叫系统，并开展一系列活动。94%的方案提供夜间值班人员。

社区融合日益受到重视。在私有销售方案中，53%的报告称部分或全部公共空间对公众开放，有助于促进当地参与。此外，五分之一提供居家照护服务，将其影响扩展到住户群体之外。

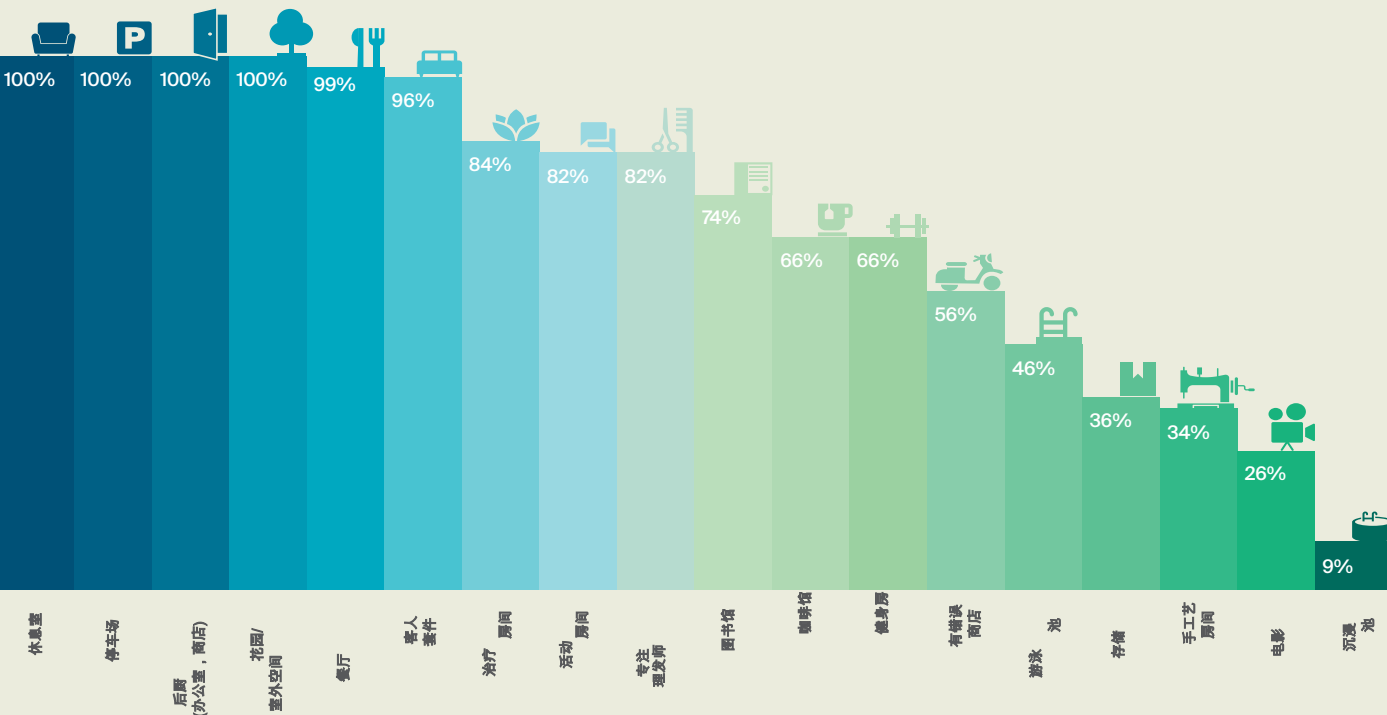
方案内的照护服务体现了原地养老的原则。平均而言，居民每年可获得110小时的居家照护服务——相当于每周超过两小时。

第106条协议通常规定最低护理小时要求，但护理的定义超出了监管服务。许多计划通过这种方式提供护理。

53%

一些或全部方案将其公共空间开放给公众

被调查方案中的设施
私人IRC的百分比包括



来源：Knight Frank TPR 2025

融合了热情好客、营养、活动和获得CQC注册的家庭护理服务。这种灵活的模式允许居民根据需要增加护理服务，并由内部团队或第三方提供支持。

ircs坐落在住房与健康交汇处，为老年住房发展中高效护理提供平台。

通过与国家医疗服务体系（nhs）和整合照护体系（ics s）建立合作伙伴关系，ircs能够提高预防性健康措施和福祉计划的可及性，从而减轻长期医疗保健负担。这些社区还为开发中期照护途径提供了机会，在支持恢复和康复的同时，使居民能够在熟悉的环境中保持独立性。

活动费用演变

我们样本中的数据表明DMF结构正在被运营商持续使用。在我们的样本中，85%的方案在转售时收取DMF或事件费。在这些确实收取费用的运营商中，多数（51%）提供两个或多个选项。DMF结构因运营商而异，但正如之前的调查一样，最高限额正在变大。2019年，仅14%的方案提供最高DMF超过20%的选项。而在今年的调查中，这一比例已上升到48%。

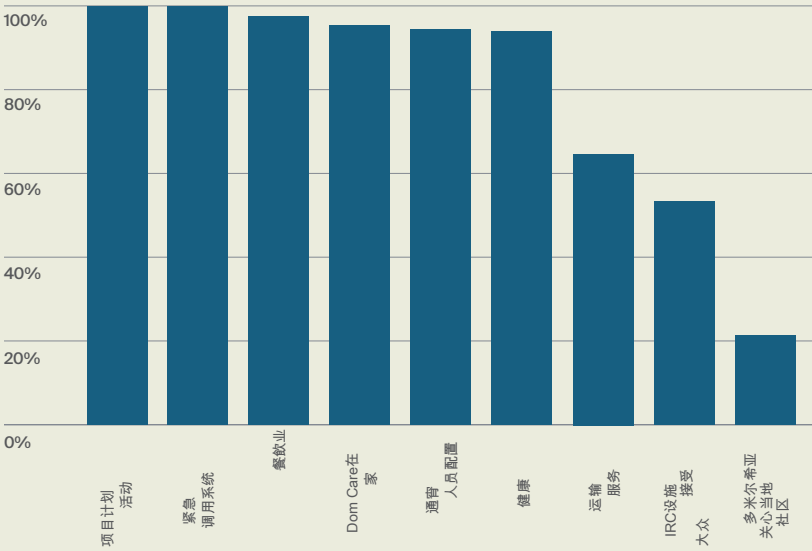
家庭护理小时数

每名居民的年小时数
每名居民每周小时数

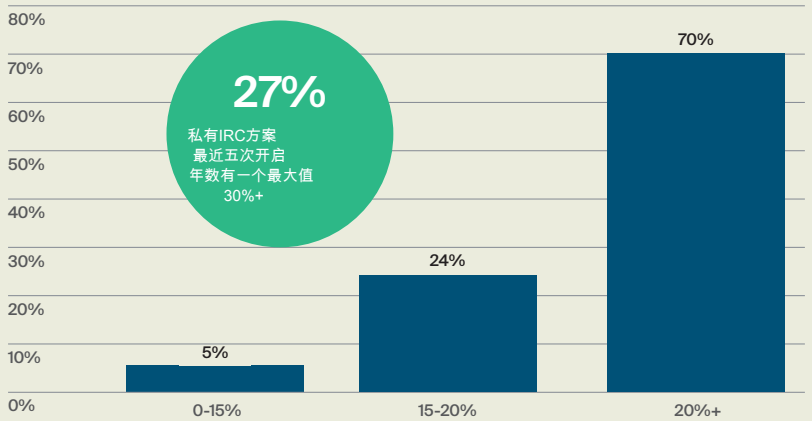


来源：Knight Frank TPR 2025

在所调查的计划中提供的服务
私人IRC的百分比包括

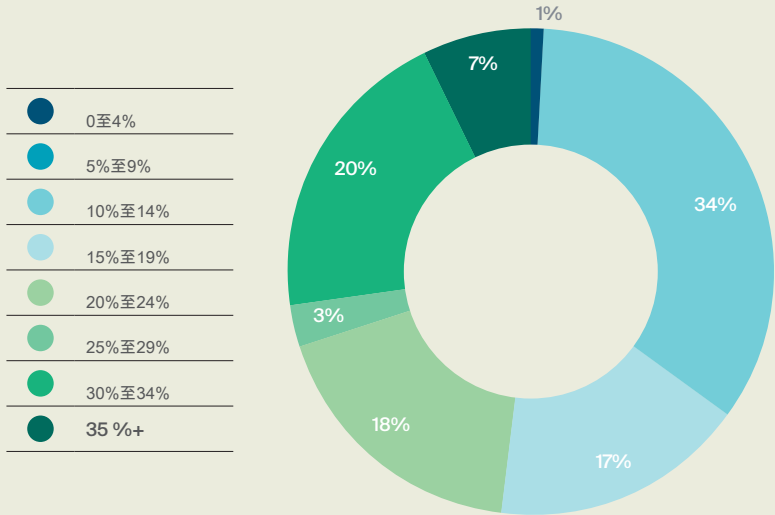


过去五年内开放的私有IRC方案中使用的DMF结构



来源：Knight Frank TPR 2025

方案中最大的DMF收费
图表中显示的%是每个DMF范围内的方案比例



来源：Knight Frank TPR 2025

交易业绩回顾： 市场表现

销售和租赁

销售

理解价格随时间的表现是老年人住房社区所有者和运营商的关键指标——特别是那些旨在利用DMF模式在未来产生的现金流进行资本运作的社区。

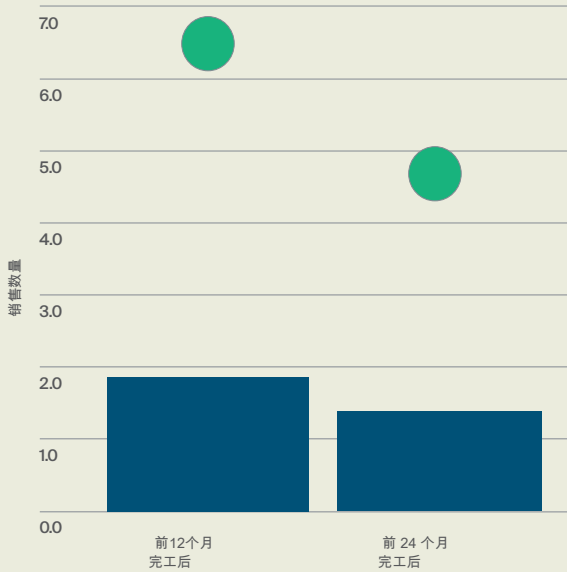
我们捕获的数据为我们提供了若干宝贵的见解。首先，我们可以说，从长远来看，拥有DMF的IRC的平均价格通胀表现优于更广泛的英国房地产市场。

在至少访问过一次该网站的老年人中，在今年完成销售购买的人

11.5%

每月销售额

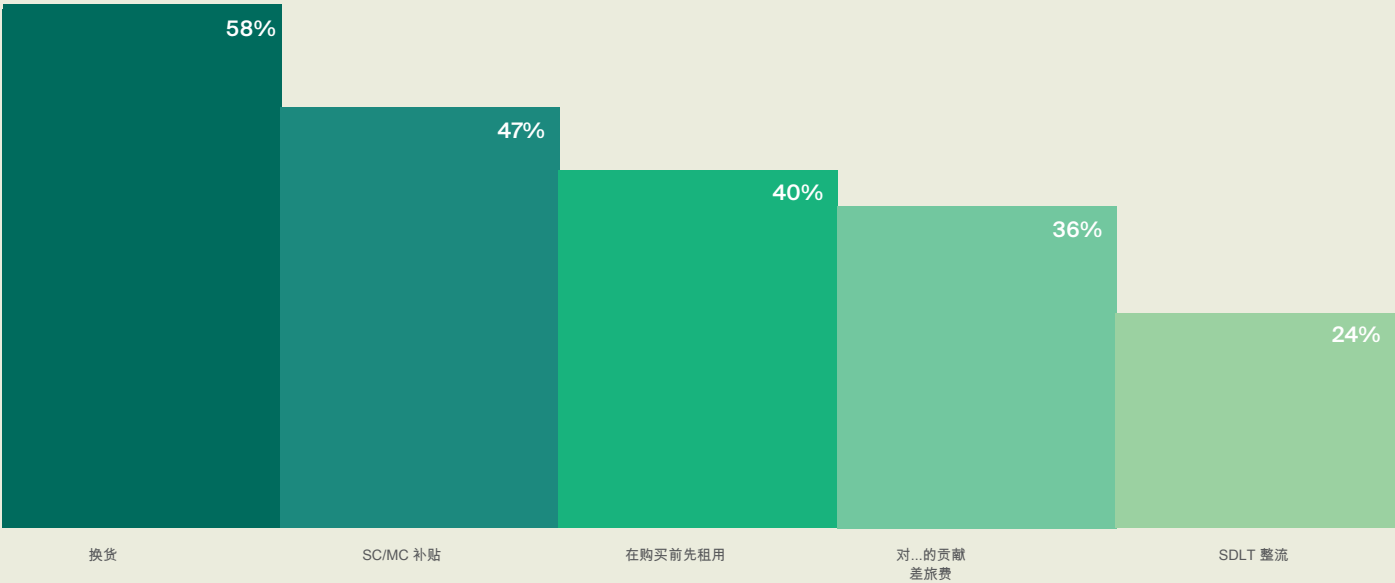
私人IRC，平均和最大销售率（不包括离线-计划销售）



来源：Knight Frank TPR 2025

方案提供销售激励

私人IRC提供以下激励的百分比



来源：Knight Frank TPR 2025

按年度计算，2024年，带有DMF的IRC计划的价值下降了2.3%，而更广泛的住房市场的价值下降了4.7%。从长期来看，对于带有DMF的IRC，我们的分析表明自2005年以来复合年均增长率为3.9%。

销售频率

鉴于老年人常通过出售旧房来“调整至合适大小”，整个住房链条的健康状况会且已影响销售率。我们的数据显示，在私家IRC项目竣工后的前12个月中，平均每月销售了1.87套单位，略微高于1.84套。

现有销售住宅从初次接触到入住的平均月数

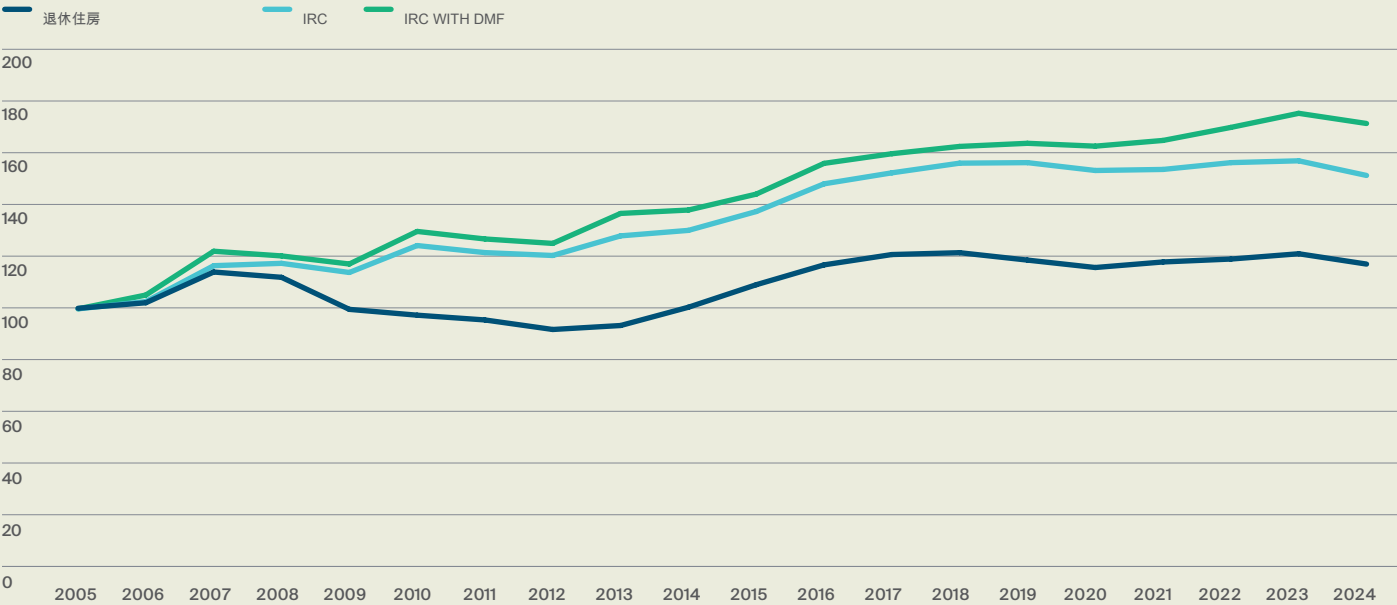
9.3

2024年样本但较2023年下降至略高于两单位。除了2022年底以来更高的利率和抵押贷款利率环境影响了购房者的链条——今年1月至9月英国售出的房屋比2021年同期减少了25%——政策制定者在11月预算之前围绕资产和财富税的投机引入了另一层不确定性。

然而，仔细查看数据可以发现，项目的表现因地点、设施提供和价格而异。根据我们的样本，例如，私人IRC项目在完成后前12个月内的最大吸收率是每月6.5套。市场证据表明，专注于可负担住房的项目可以更快地填补空置。

在我们样本的私募方案中，至少看过一次房产并在同一年完成购房的资深人士转化率为11.5%。对于那些搬家的人，从初次接触到入住平均需要9.3个月。

索引100 = 2005



来源：Knight Frank TPR 2025

我们与从业者的合作表明，更广泛住房市场的健康和表现是销售市场表现的关键贡献因素。但除了买家情绪之外，还有其他因素影响交易，其中我们列出了三点如下。

近年来，设计与运营方面取得了巨大进步和变化。最成功的项目降低了客户并建立稳定

1.

基于此运营业务和品牌。我们在调查中涵盖了这一点，大多数运营商近年来都已修订了设计标准，以提高可负担性、可持续性和关怀。这反映了大多数老年人希望在尽可能长的时间内保持独立并与社区联系的事实。解决方案在于新一代住房——专为独立生活而设计，内置可根据需求变化进行调整的支持和服务。

过去24个月中，更广泛的房地产市场活动有所缓和，这意味着找销售团队

2.

人员培训至关重要。轶事证据表明，这导致了不同方案和运营商的销售率的差异，正如我们交易绩效审查中的样本所证明的那样。

3.

更大的DMFs和灵活的付款选项允许更多成本风险在租户和运营商之间共享，从而创建长期的一致性。它允许对收入敏感的租户资助他们的老年人生活购买，并允许运营商提供更高的人员配备水平和高品质服务。租赁期限允许租户增加灵活性和选择，同时扩大了可触达的市场。

定价与激励

为了支持销售，许多运营商已经向购买者提供激励。这包括搬家费用的资助、服务和管理费用补贴，或者支付相关的搬家费用，包括印花税，以及购买前的租赁选择。与去年相比，现在正提供更广泛的激励。

在定价方面，我们的研究表明市场存在分层，其中配备DMF的IRC价值最高。2019年后建造的新IRC库存的转售价值也明显高于旧设备，这反映了新的方案中向更高价值地段和更高水平便利设施供应的推进。



至少访问过一次该网站并在同一年内继续租用的老年人比例

23.1%



从初次联系到租赁居民入住的平均月数

6.3



从报价被接受到租约开始的平均月数

2.2

由DMF结构创造的更大协同效应正推动业主再投资，通过针对老旧IRC的特定资本支出和设施升级，旨在保护价值并减少定价差异。

租赁

英国养老住房市场正经历着重大转型，这反映了北美的转变。几十年来，美国市场一直由可出售产权选项主导。如今，该市场格局已大不相同，大量租赁公寓服务于多样化的租户。

在英国，类似的演变正在进行中。运营商已经拥抱了灵活性，超过一半（54%）的调查方案提供租赁和传统租赁两种选择。这种双租约方法被证明在加速租赁和保持运营效率方面是有效的。

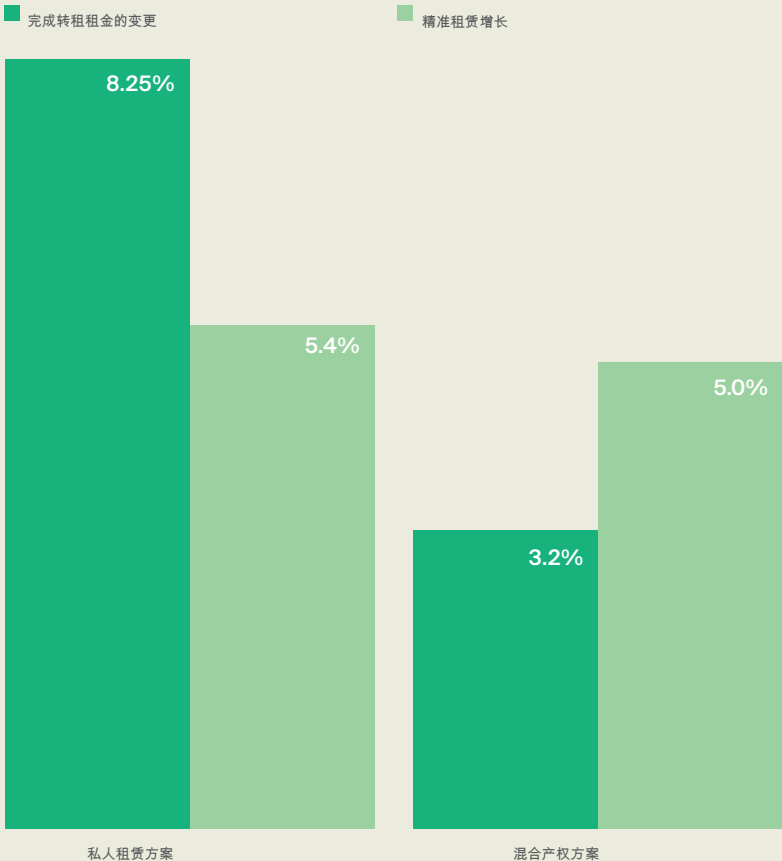
数据强化了这一趋势。私人租赁房产的吸纳速度比待售房屋更快。平均而言，从初始咨询到入住的时间仅为6.3个月，比销售流程快约三分之一。转化率表明

一个类似的故事：至少看过一次租赁房产的老年人在同一年内搬入的比例接近23%，突显了租赁市场的流动性和吸引力。随着更多方案开放并且客户熟悉这一概念，这些转化率预计将攀升得更高。

强劲的需求也支撑了租金增长。在私人租赁是主要租赁形式的方案中，去年重新租赁的平均年租金增长率达到8.25%，与更广泛的英国私人租赁行业一致，运营者预计明年将实现约5.4%的增长。混合租赁形式的方案——其中一些单位是从出售转换为租赁且尚未完全优化租赁——一年增长率较低但仍健康，为3.2%，目标在未来12个月内增长5%。

这一转变标志着市场的一个明确方向。租赁期限正在加速，得益于更快的吸纳速度、更高的转化率和强劲的租金增长。随着运营商的不断适应和客户对这种模式的日益舒适，该行业正准备迎来进一步的增长。

已实现租金的变化
年度百分比变化 (2024)



来源：Knight Frank TPR 2025

2024年私人仅租赁计划中再租赁的年度实际租金增长率

8.25%

客户视角

对于老年人而言，在租赁社区（IRC）中选择租房还是购房反映的是不同的偏好，而不是说哪种产权模式普遍更优越，市场上有适合所有模式的空间。租房提供了灵活性、较低的前期成本，以及在不涉及出售房产的不确定性的情况下搬迁的能力，这对于希望释放资产或简化居住安排的老年居民来说尤其具有吸引力。

购买，相比之下，则吸引那些重视租房安全感、长期成本确定性以及保留或增长住房权益的客户。从投资者的角度来看，出租房可以提供可预测的经常性收入，降低对房地产市场周期的风险敞口，以及更高的入住率稳定性。销售模式可以带来前期的资本回报，但承担销售率风险，并对当地住房流动性更加敏感。混合租售模式通常能满足最广泛的需求。

交易业绩回顾：

金钱问题

收入和成本

收入

私人IRC计划中的收入来自多个来源，由运营商、提议和计划成熟度而异。来自DMF的收入占最大份额，占已完成初期销售的私人计划总收入中的19.6%。随着计划的成熟，活动费用预计将日益重要——部分原因是这种收入在开立几年后才能成熟，但也是为了反映向新开发项目收取更高费用的发展趋势。

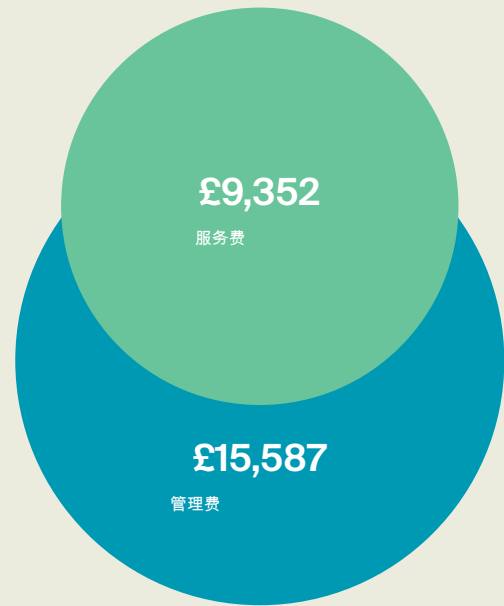
管理费占收入的第二大份额，为17.4%。在我们样本中，平均管理费为15,586英镑。

大多数运营商（73%）收取服务费，15%选择收取管理费。这一趋势在较新的开发项目中开始逆转：三年或更短的方案中有30%使用管理费。

私人销售收入贡献了收入总额的17.2%，租金收入占10.7%。

剩余的35%收入来自餐饮、护理、服务费、地租和保洁。

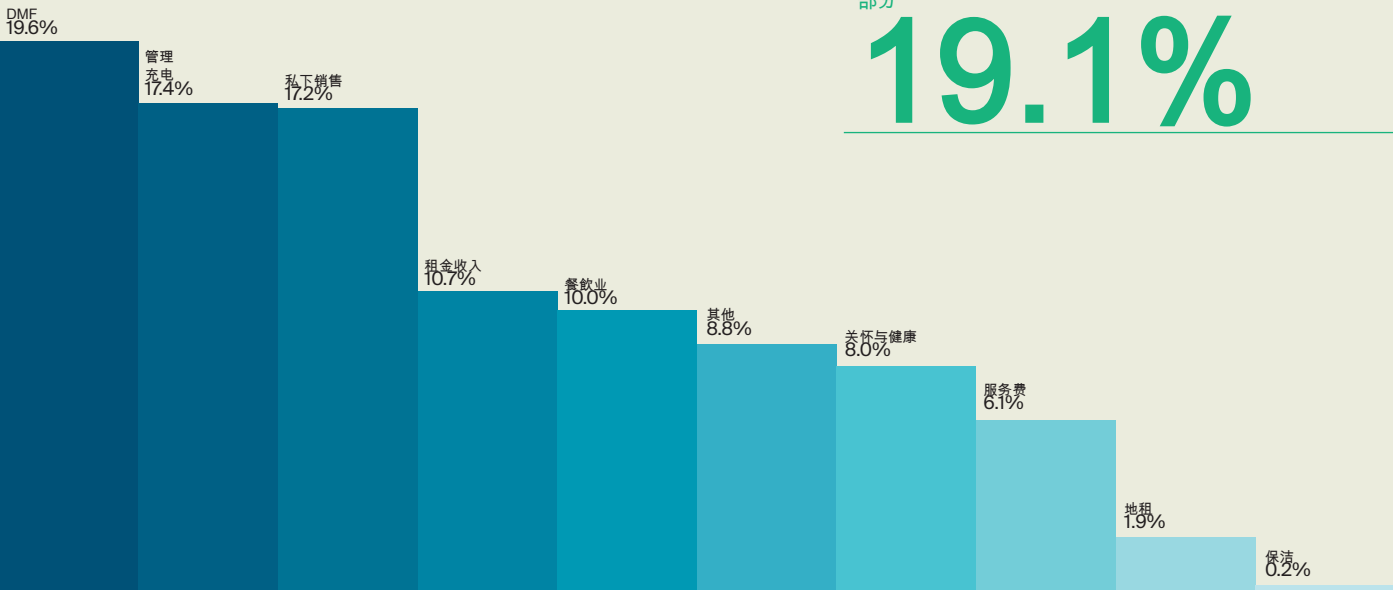
什么是平均全年服务 当年管理费？ 所有方案



来源：Knight Frank TPR 2025

IRC计划收入

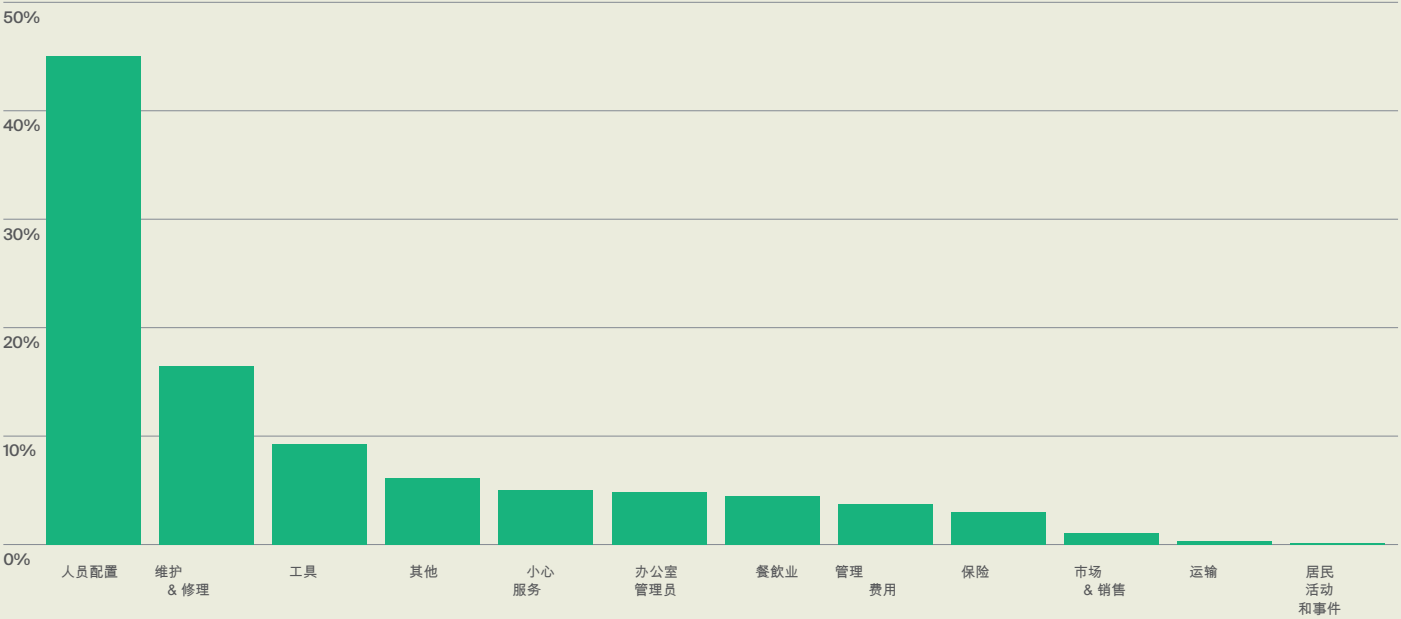
所有初始销售已完成的私有IRC



注意：基于聚合/平均值，这些类别的权重会因不同的运营商模型而变化

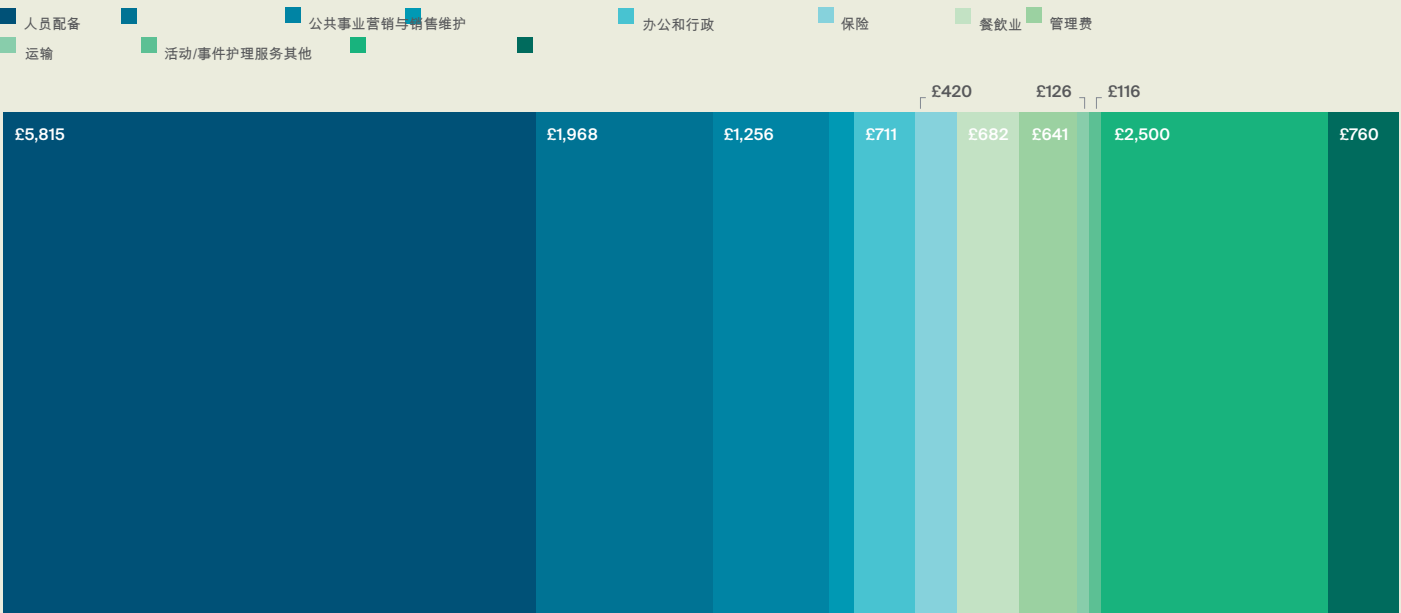
来源：Knight Frank TPR 2025

IRC方案的成本
所有初始销售已完成的私有IRC



来源：Knight Frank TPR 2025

单位平均支出
私人IRC已完成初期销售



成本与人员配备

成本因设施提供、服务级别、位置和规模而异。人员配备是最大的支出，占总运营成本的45%。维护和维修是第二大成本组成部分，占16.5%。

深入分析成本，可以明显看出规模经济效应。虽然员工成本平均占总体成本的近一半，但对于超过175套住宅的计划，这一比例降至28%。

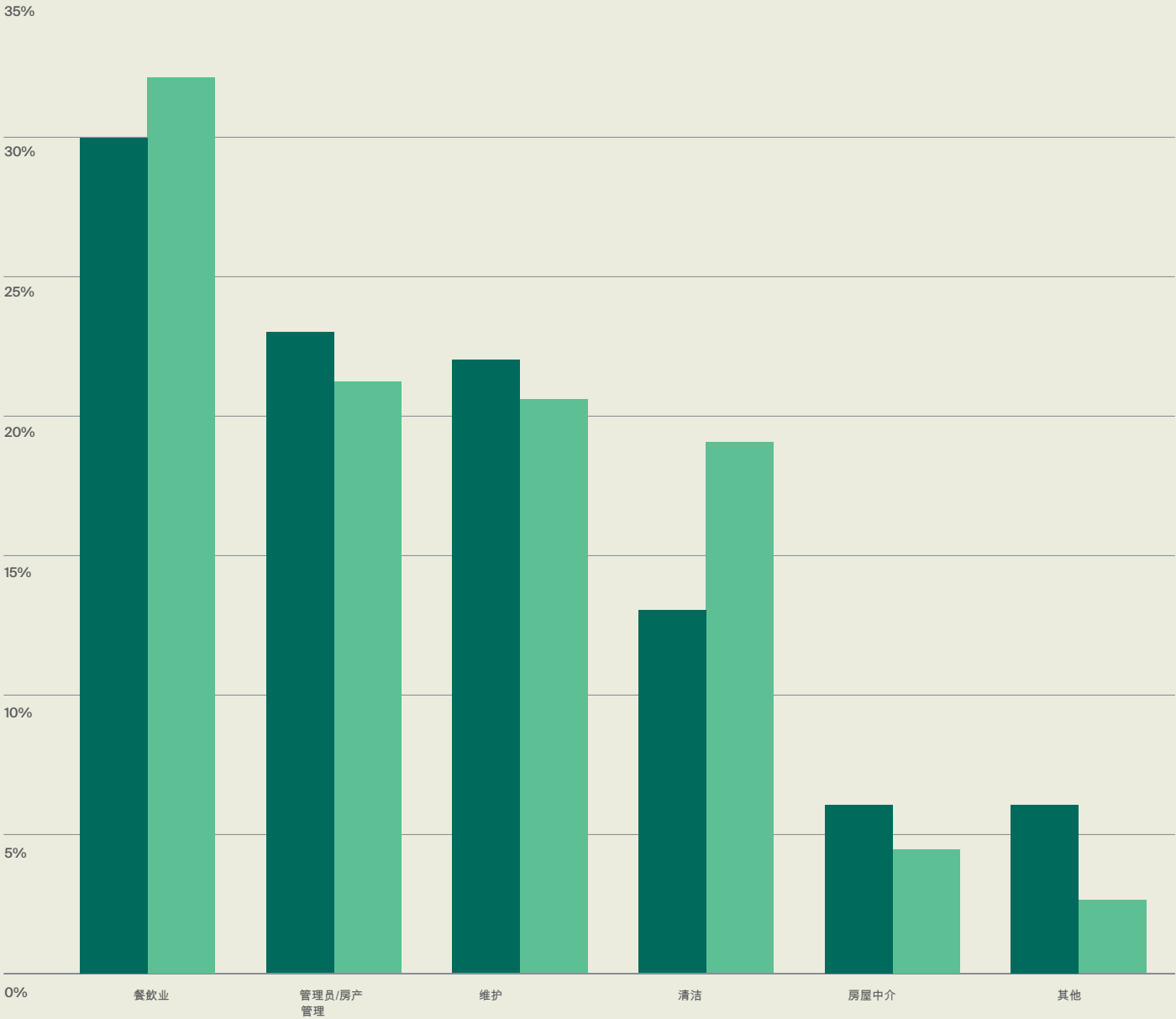
随着方案老化，事件费用同样地，在大型方案中，用于公共事业和护理的计将日益重要——部分原因是这种收入要在开业几年后才能成熟，但也为了反映向新开发项目收取更高费用的趋势。

45%

总运营成本中的人员工资占比

排除关怀与健康
按类别的人员配置分布

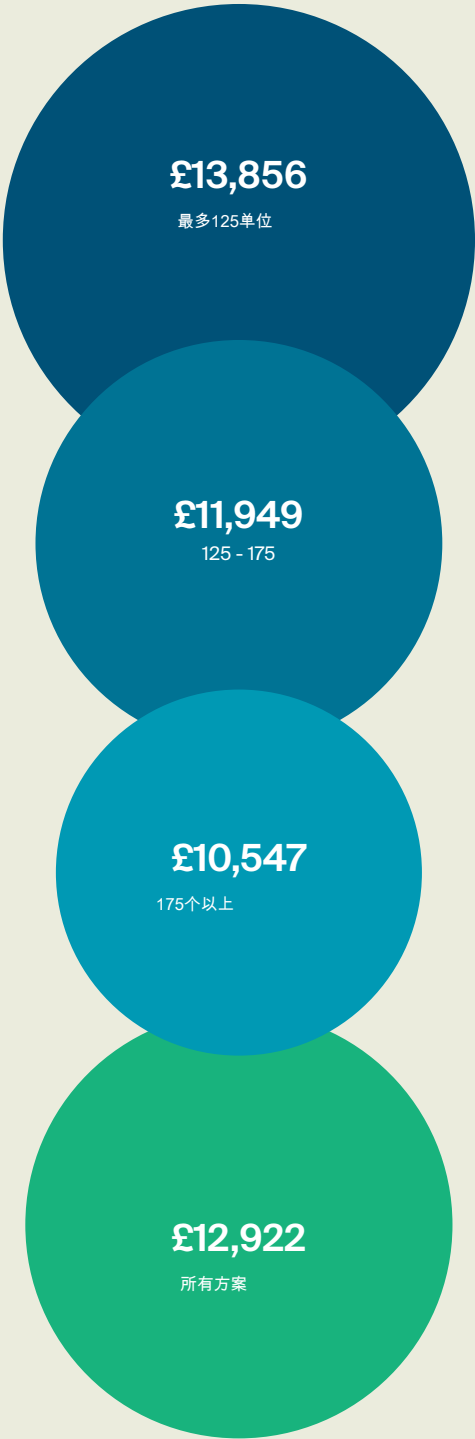
2024 2025



来源：Knight Frank TPR 2025

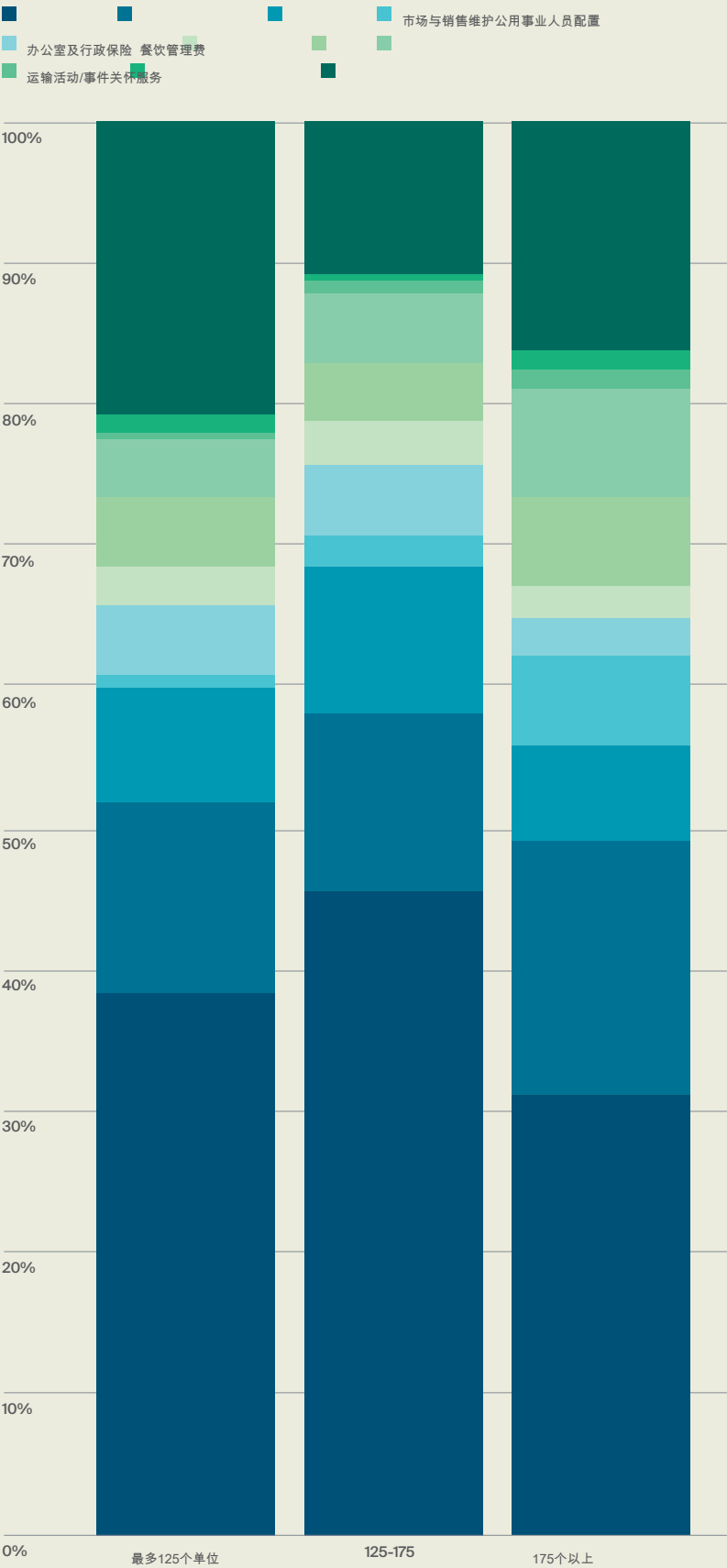
我们样本中的人力成本收入比今年下降至21%，从2024年的33%下降。

除关怀与健康外，大部分员工工作在餐饮业（32%）、物业管理（21%）和维护（21%）。



来源：Knight Frank TPR 2025

按方案规模总成本
私人IRC已完成初期销售



来源：Knight Frank TPR 2025

Knight Frank 高级养老运营商调查

在经济增长不确定性、监管变化和消费者期望转变的背景下，IRC行业仍在不断发展。今年，我们的调查提供了一些英国市场最大运营商当前面临的挑战、发展重点和任期策略的快照。

建造宝宝建造

运营商仍然致力于增长，并呈现出明确的区域重点。东南部主导未来发展规划，近80%的受访者将目标定为此地区。伦敦和西南部紧随其后，而东 Midlands 和英格兰东部也吸引着关注，这表明IRC发展将继续集中在高收入和高需求地区。

在选址方面，郊区位置最受欢迎，有86%的受访者选择，其次是市区地点，这反映了人们倾向于选择既方便又具有生活吸引力的地点。边缘定居点方案仍然是半数运营商可行的选择，较去年的29%有所上升，这可能反映了近期变化使得在绿地中的“灰色地带”获得规划许可更为容易。

守卫变更？

对更多发展的承诺并不意味着一成不变。我们的调查结果显示，新的IRC计划中的产权组合正在演变。虽然以销售为导向的模式仍然占据主导地位，但受访者对于提供纯粹销售计划和结合销售与租赁的混合产权方法持均等态度。

在过去 12-18 个月里，大多数运营商报告没有显著变化

以下哪些地点是您新开发的目标？
受访者百分比



来源：Knight Frank 运营商调查 2025

在终身职位前景中，尽管现在有超过三分之一的人更积极地瞄准私人租赁（36%），这表明收入来源正在逐渐多样化。

总体而言，运营商继续青睐中型社区，75至100套是未来项目对38%的受访者的最佳规模。高达150套的大型开发也很常见，而非常小或非常大的项目则不太受欢迎。

单元组合以一居室和两居室公寓为主，所有受访者都计划包含这些单元，而联排别墅仍然是超过一半运营商的受欢迎选择。

现场和品牌

品牌建设和营销的重要性显著提升，42%的受访者称其“比五年前重要得多”。数字渠道占据主导地位，在线广告和社交媒体被列为最有效的工具，同时活动现场的面对面互动仍然是营销组合中一个至关重要的组成部分。

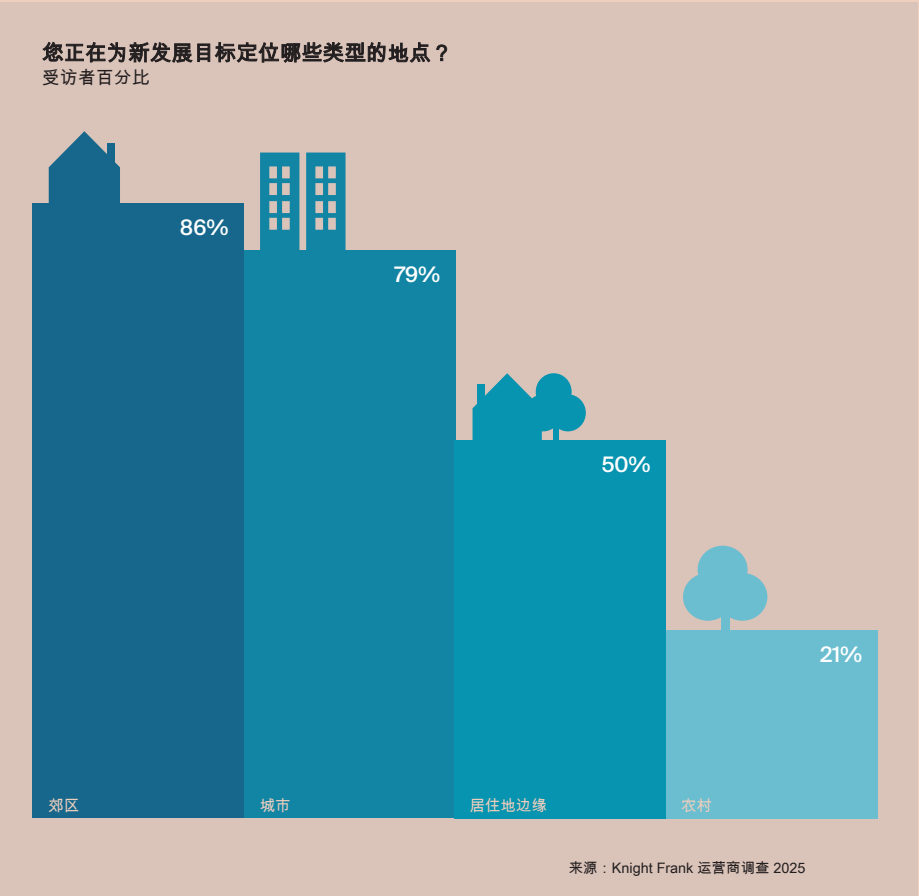
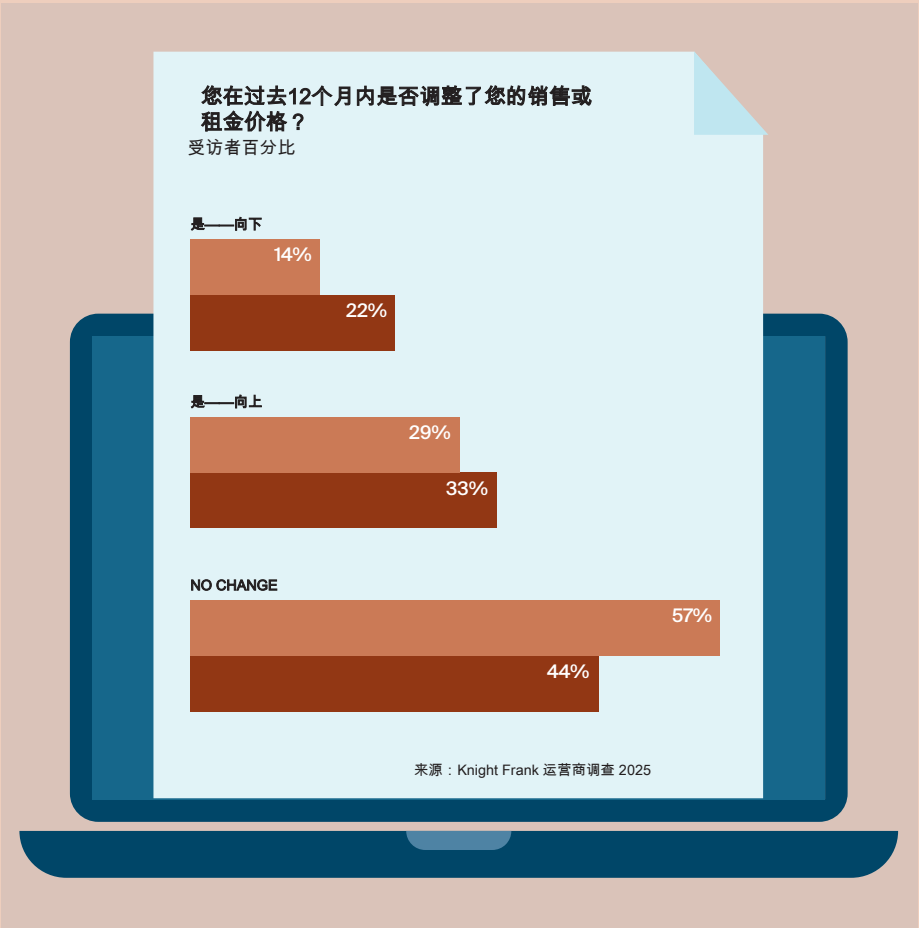
销售前景谨慎乐观。在未来12个月内，运营商预计业绩将呈正向或稳定，而在五年前前景中则更自信，有一半的人对未来需求感觉非常乐观。

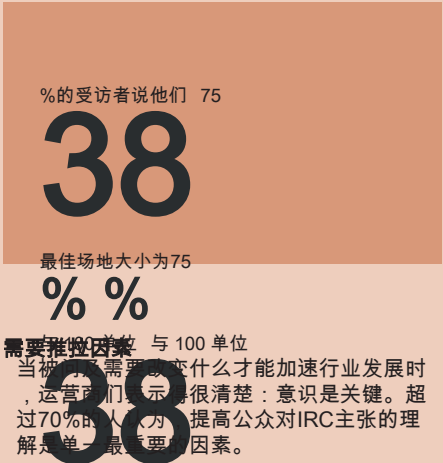
尽管将预订转化为销售在某些市场上变得更加困难，运营商正以更精准和数据驱动的销售策略做出应对。定价正在根据当地情况、客户画像和方案成熟度进行精细化调整，我们的调查表明，运营商在进行销售和租赁报价的校准时，在两个方向上都进行了一系列调整，以支持增长势头并优化吸收。

未来，受访者中越来越多的目标是私营租赁

36%

发展





这通过呼吁为老年人住房制定更清晰的目标（43%）以及更大程度的政府参与（36%）来补充。

财政激励措施，如对减产者减免印花税（29%），也被强调为需求潜在催化剂。

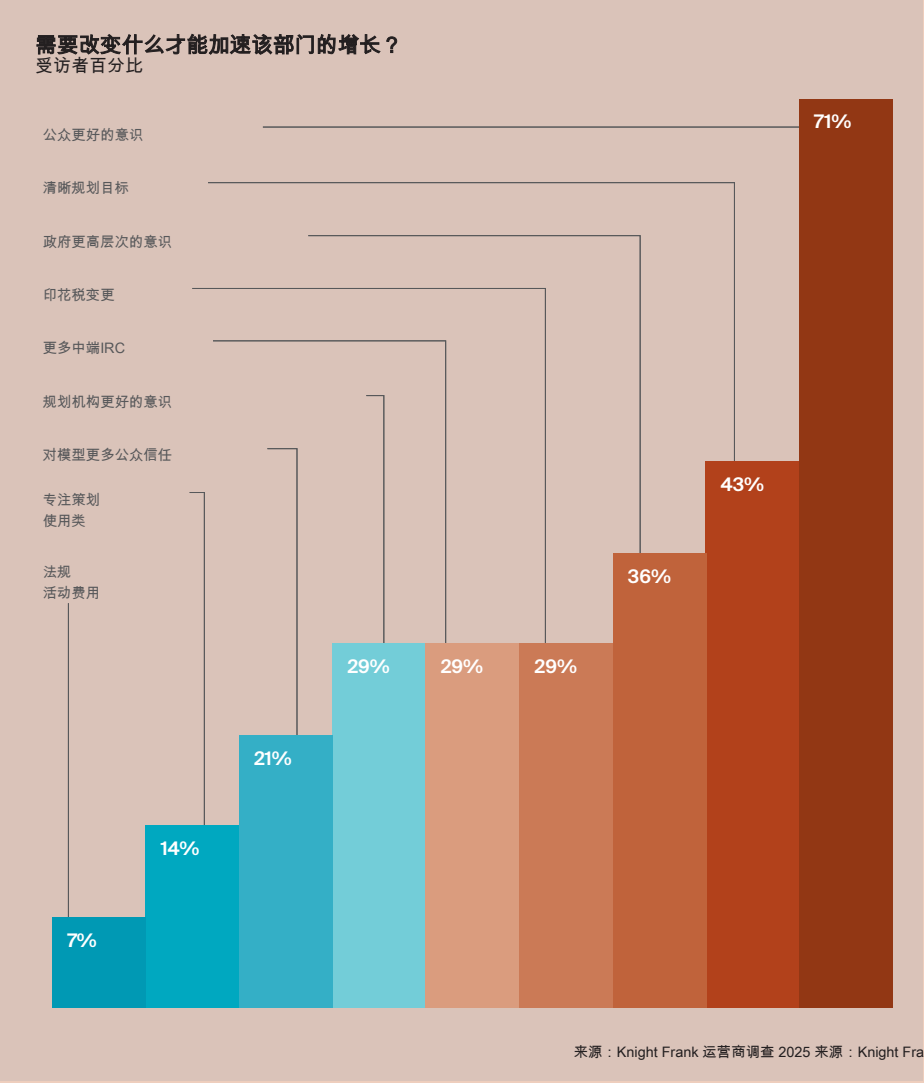
退出时付款
活动费用仍然是IRC模式的一个特征，85%的受访者预计将在所有新社区应用这些费用。然而，与往年一样，这些费用的结构仍在审查中。

我们调查中的大多数运营商预计未来五年内将发生变化，这反映了监管审查和消费者期望。目前，最常见的递延管理费（DMF）收费在20%至25%之间，尽管有些方案运作在15-20%或

25-30%。展望未来，30%的上限被认为大多数受访者可以接受，这表明人们对进一步增加有需求。

ESG 驱动变革
环境、社会和治理（ESG）考量已牢固融入商业战略，85%的受访者认为ESG非常重要或重要。外部声誉和投资者要求是主要驱动力，其次是融资条件和净零承诺。

近年来，大多数运营商已修订设计标准，以提高可负担性和可持续性，生物多样性和护理需求也对设计演变产生了影响。从客户的角度来看，专门建设的老年人住房可以支持身心健康，从而为老年人带来更好的健康结果。SQW为Homes England进行的研究表明，年龄限制住房的居民平均报告的生活满意度分数高于普通市场住房的居民。当将其货币化时，这相当于每人4,318至5,264英镑之间的价值。



此外，单独的研究表明，每位居住在专门为老年人建造的住宿设施中的居民每年可在当地医疗和社会护理成本上节省高达6500英镑。

新开发项目中的可持续措施包括广泛采用电动汽车充电基础设施、太阳能发电和热泵。生物多样性净收益目标和绿地供应也很常见，反映了该行业对环境绩效的承诺。



成本，政策与情绪

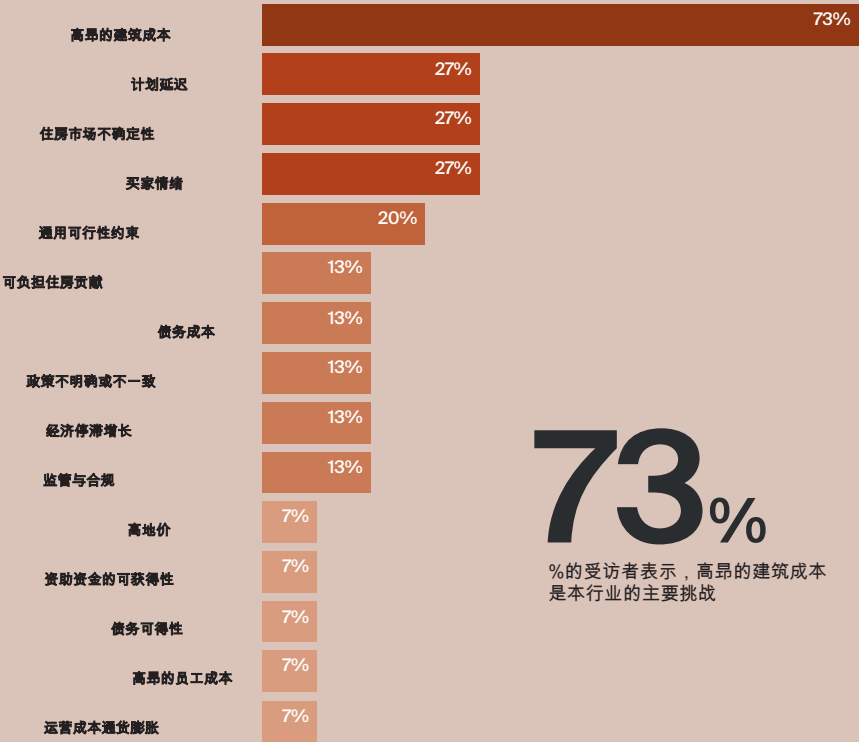
操作员将成本压力确定为未来 12 个月增长的最主要障碍。近四分之三的受访者指出，由通货膨胀和供应链波动驱动的较高建设成本，使这是主要的担忧。

规划延误和政策不确定性也突出表现，反映了持续存在的对地方政府做法不一致的挫败感以及对老年人住房缺乏明确国家指导的困境。

市场情绪增添了另一层复杂性。住房市场的不确定性和购房者信心被超过四分之一的受访者提及，同时伴随着经济增长停滞。这些因素共同导致了方案可行性的挑战环境，一些运营商也指出了保障性住房贡献和普遍的可行性限制作为额外的障碍。

该行业面临的主要挑战是什么？

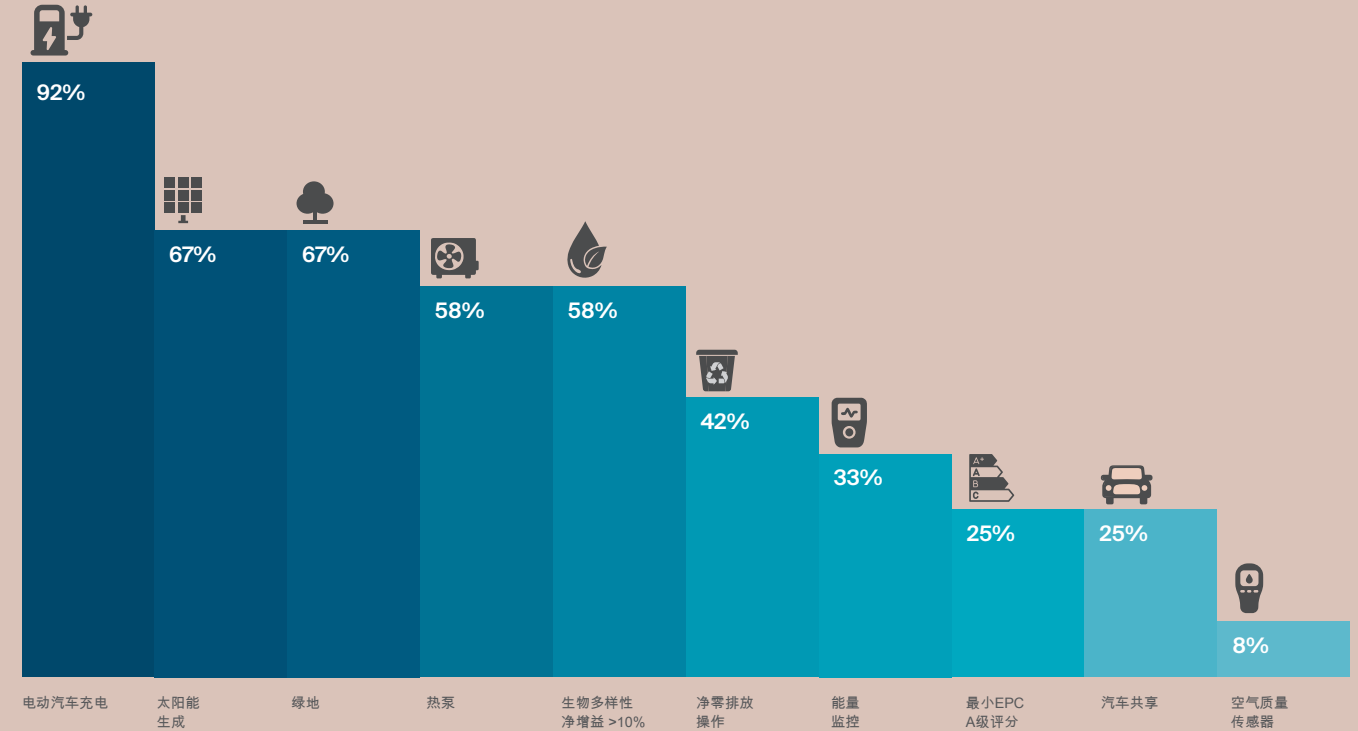
受访者百分比



来源：Knight Frank 运营商调查 2025 来源：Knight Frank 运营商调查

以下哪些是您正在针对/在新开发项目中安装的？

受访者百分比



来源：Knight Frank 运营商调查 2025 来源：Knight Frank 运营商调查

与芬兰·麦克皮恩的问答

首选家园有限公司首席执行官



Findlay Macapine 首席执行官，
优先家居有限公司

Q：你如何定义和衡量经济型特别护理模式的成功？

我们的成功远远超出入住率和财务指标。虽然我们追踪服务利用率、地方政府成本效益和居民满意度等关键指标，但真正的衡量标准在于我们每天听到的故事。当居民告诉我们他们感到更安全、更有归属感和更独立时，那就是成功。我们关注社区活动参与度、健康和福祉的改善，以及与传统住房相比的孤独感减少。这些成果表明，我们的模式不仅仅提供住所，它是在创造真正提升生活质量的社区。

Q：运行开发与操作有什么好处？

将开发和运营置于同一屋檐下是一种变革。这意味着每一项设计决策都基于居民和护理团队的现实经验。我们可以优化护理交付的布局，创造促进社会互动的空间，并确保规范经得起时间的考验。这种整合也驱动了各站点成本效率和一致性。最终，它使我们能够提供功能齐全、可持续且满足居住者需求的社区。

Q：你的管道在诺丁汉之外是什么样子？

我们的管道正在迅速增长，随着我们对模型的认知度提高。诺丁汉将于春季竣工，什罗普郡正在建设中，预计将于2027年完工。毕奇斯特将于2026年初启动现场建设，康沃尔郡的卡姆布里恩预计明年动工。除此之外，我们大约

“价值不仅仅意味着价格合适——它关乎独立和社区。”于德文——我们还有六个正在谈判的项目。随着当地政府看到我们的社区运作，势头正在增强。我们现在在全国范围内运营，重点关注对经济适用性养老住房需求最大的地区。

Q：你如何选择建造地点？

选址具有战略性。我们会考虑人口统计、地方当局的需求以及交通便利性——因为这些社区需要与交通和当地服务相连接。数据很重要，但我们也与理事会密切合作，以确定额外护理住房能够产生最大影响的区域，确保我们是在满足需求，而不是仅仅填补空白。

Q：你想看到哪些政策变化？

我们希望将后期居住配额嵌入地方计划和政策中，这些计划和政策积极鼓励经济适用型长期护理住房。简化规划流程，以及住房和服务更好的整合，将加速交付并为最需要的人提供更好的服务。

Q：扩展模型的最大风险是什么，以及如何减轻这些风险？

扩展任何创新模型都伴随着挑战：资金、场地获取、规划障碍和监管变化都是风险。我们通过与地方政府和资本提供者建立稳固的合作关系，并通过保持稳健的管道战略来降低这些风险。采用综合方法也有助于我们快速应对政策变化和市场动态。

Q：如何在确保可持续性的同时，为居民最大化价值？

我们希望将后期生活配额嵌入价值不仅仅在于可负担性——它关乎独立和社区。我们通入地方计划和政策中，这些精心设计的住房、获得照护的机会以及参与社会活动的计划和政策积极鼓励廉价的机会来提供这一切，并且租金都十分合理。同时，我们专注于运营效率和长期可持续性，以便我们能不妥协地持续提供优质服务。

整合，资本与信誉：老年人住房投资新时代前瞻



汤姆·斯凯夫合伙人，长者住房负责人

多年来，老年人住房一直通过单一视角来审视：人口结构。其假设很简单——人口老龄化等于必然回报。但人口结构不会带来红利，运营才会。随着2025年接近尾声，该领域正在从一个人口结构故事转变为一个由资本纪律、运营规模和专业治理定义的机构性资产类别。

这种转型现在可以看到了。NatWest养老金基金的从其I VG合资企业中收购L&G，不仅仅是投资组合调整——它反映了长期投资者在高品质平台上的地位巩固。在DMF方面，Elysian和Audley在长期融资结构下已经趋同。与此同时，来自McCarthy Stone和My Future Living的两个规模可观的租赁投资组合已经进入市场，为寻求快速聚合资本的提供了可扩展的路径。

这种转变标志着该行业从零散的创业主义向制度成熟迈进。整合可能具有挑战性，但它最终会产生更强的运营商、更好资本化的平台以及获得长期资金——这是未来并购和增长的动力。

操作指令

与传统的房地产不同，养老住房并非被动型产业。成功取决于富有经验的管理团队运营以服务为导向的企业。运营商销售的是无形但强大的事物：安心感和生活质量。这一承诺背后必须要有严格的纪律——稳健的治理、周到的设计、专业的运营和成本控制。

尽管成本上升，运营商普遍很好地管理了运营支出压力，将

第一批婴儿潮一代开始退休，引发550亿英镑的住房财富和550亿英镑的养老金转移。尽可能通过服务费和租金上涨来实现。然而，在某些情况下，这些上涨减缓了吸收速度，凸显了长期规划周期以及设计或定价失误的累积影响。最好的项目将同情心与商业性相结合，在实现社会影响的同时，也展现出弹性的财务表现——这是机构投资者现在所要求的平衡。

资本准备好了。执行是关键。

大量资金正投向租赁策略，预计将在第一季度和第二季度达成交易。地方当局养老金基金旨在拥有其社区内的收入流，而保险公司则将目标对准保障性住房，以获取可预测的回报。投资意愿强烈；挑战在于使投资结构与其运营策略相匹配。这不仅关乎保障性住房与租赁之争——更在于确保模式与住户诉求及市场成熟度相匹配。退出流动性也至关重要：投资者需要灵活性来交易或进行再融资，随着机构投资意愿的增强。

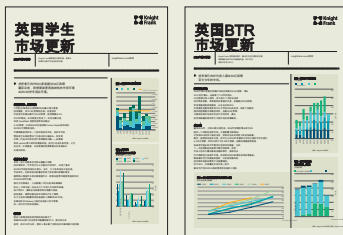
为什么现在？

2026年展望表明经济增长温和。(c.1%)，通胀将回落至2%，基准利率将放缓至c.3.5%。然而，财政政策仍然紧缩，限制了购买力和交易量。在这种环境下，规模很重要。不仅仅是更大的投资组合，还需要能够抵御宏观逆风并具备工业化规模交付社会迫切需要的产品能力的平台。

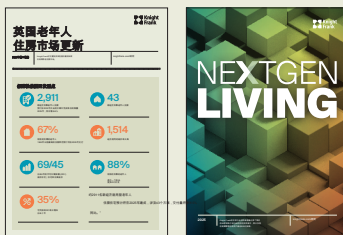
首批婴儿潮一代开始退休，引发了500亿英镑的住房财富和550亿英镑的养老金转移。他们面临着护理成本上升和过时模式的问题。养老住房可以释放财富，实现缩小居住规模，减轻家庭和国家的压力——但这需要卓越的运营管理、财务纪律和制度支持。

显著资本“正在排队租赁策略，预计将在第一季度和第二季度达成交易。”合并不仅仅是变更所有权；它是在建设能力，以实现该行业承诺的：高回报与有意义的社会影响。

近期研究



英国学生住房建设租赁市场
– 2025年第三季度更新 – 2025年第三季度



2025年第二季度养老住房市场报告 – 2025

通过我们的各类专业领域简报，了解全球房地产市场动态

在线注册

研究

奥利弗·奈特 住宅开发研究主管 oliver.knight@knightfrank.com

马特·鲍恩 生活方式领域研究主管 matt.bowen@knightfrank.com

Sophie Cooper 高级住房研究主管 sophie.cooper@knightfrank.com

生活领域

汤姆·斯凯夫 高级住房负责人 tom.scaife@knightfrank.com

皮特·扬斯 合伙人，养老住房 peter.young@knightfrank.com

Knight Frank 资本顾问

丽莎·阿滕伯勒 信用顾问主管 lisa.attenborough@knightfrank.com