

昆明市康养地产SWOT分析及其发展策略

徐青昉 黄诗怡 姜 强 熊 峰 刘 帆
云南大学建筑与规划学院 云南 昆明 650500

摘 要：本文运用SWOT分析法，全面剖析昆明市发展康养地产的优势、劣势、机会与威胁。研究发现，昆明在气候、生态、医疗资源等方面具备显著优势，且有着政策支持、市场需求增长等良好机遇。然而，也存在产业融合不足、专业人才短缺等劣势以及市场竞争激烈、政策落实不确定性等威胁。基于此，提出昆明市应强化优势资源整合、优化产业结构、加强人才培养引进、拓展市场合作以及完善政策保障等策略，以推动康养地产可持续发展，为相关部门和企业决策提供参考。

关键词：昆明市；康养地产；SWOT分析；发展策略

1 引言

2023年中国60岁以上人口超2.8亿，占总人口20%，预计2030年进入“超老龄化社会”，养老需求激增，康养地产客群扩大。康养地产作为融合健康、养老、地产等多领域的新兴产业形态，正迎来前所未有的发展机遇。云南在2022年提出要围绕打造健康生活目的地，加快建设特色鲜明的国际康养旅游示范区、业态多元的健康产业协同发展高地。陈森学者指出昆明虽有自然环境和政策优势，但在康养地产领域仍面临产业融合和专业配套等问题^[1]。现有研究虽然在康养地产方面有探讨，但针对昆明这样的特定地区，结合当地政策和资源的研究存在不足。本文运用SWOT分析法，深入剖析昆明康养地产的内外环境，明确其优势、劣势、机会与威胁，为制定科学策略提供依据，推动昆明康养地产高质量、可持续发展。

2 昆明市康养地产发展现状及存在问题

2.1 康养地产的界定与发展概况

康养地产是在我国大健康产业、旅游产业及养老产业等产业多元发展的前提下，以健康管理和养生服务为核心，面向老年人、亚健康人群及高净值人群等特定消费群体，将健康、养老、旅游、居住等多重功能融为一体的复合型房地产开发模式。它通过提供医疗护理、健康管理、休闲养生等综合性服务，满足人们对健康、养老和品质生活的需求。

昆明的康养地产发展水平目前处于全国中上游，但相较于海南、长三角（如杭州、苏州）、粤港澳大湾区（如广州、珠海）等康养产业成熟地区仍存在差距。依托“春城”气候（年均气温15℃）、高原生态资源（森林覆盖率52.6%）等条件，昆明既适合老年人长期居住，

也吸引了众多追求健康生活的人群前来康养度假。

2.2 昆明市康养地产类型

昆明主城区的康养项目主要分布在呈贡新城、大渔片区和西翥片区，总开发规模已达15300亩，投资额近1200亿人民币。本文将昆明康养地产主要类型通过功能定位和运营模式来划分。

2.2.1 按功能定位划分

表1 昆明市康养地产功能定位划分表

类型	代表项目	核心特征
候鸟旅居型	七彩云南·古滇名城	季节性居住+文旅配套(温泉、湿地)
医疗康复型	同仁医院国际健康城	三甲医院直联+术后康复病房
田园养生型	安宁温泉康养小镇	农业生态基地+中医理疗中心
高端颐养型	滇池国际养生养老社区	CCRC持续照料+私人健康管家
民族文化体验型	云南民族村康养度假区	非遗文化体验+民族医药养生

2.2.2 按运营模式划分

表2 昆明市康养地产运营模式划分表

类型	代表项目	运营模式
产权销售型	绿地健康城	以70年产权公寓为主，配套社区医院
会员制租赁型	泰康之家·滇园	收取入门费（保险费）50-200万+月服务费
PPP合作型	官渡区养老综合服务中心	政府与社会合资共同建设营
时间银行型	官渡区石虎关社区（试点）	“年轻存时间，老年换服务”互助型养老社区

3 昆明市康养地产发展的 SWOT 分析

本文运用SWOT分析法，深入剖析昆明发展康养地产的内外环境，对昆明发展康养地产的优势、劣势、机会、威胁逐一进行分析。

基金项目：云南省大学生创新创业项目S202310673195



图1 昆明市发展康养地产SWOT分析图

3.1 昆明市发展康养地产的优势 (Strengths)

3.1.1 优越的自然环境

昆明位于亚热带高原,气候宜人,冬无严寒、夏无酷暑,是理想的康养居住地。近年来,昆明在生态保护方面成效显著,“春城绿”和“四季花”成为城市名片,为康养活动如生态疗养提供了天然优势。2024年旅游总收入达2733.61亿元,接待游客总数1.86亿人次。

3.1.2 政策的有力支撑

2022年,云南省政府出台多项政策支持昆明发展大健康产业,明确提出要推动大健康产业成为全球品牌,加快打造国际医疗健康城。政策的支持为昆明康养地产的发展提供了良好的政策环境,吸引了更多的企业和资金投入康养地产项目的开发与建设中。

3.1.3 雄厚的健康产业

2023年上半年,昆明市大健康产业实现增加值558.04亿元,同比增长12.58%,占全市地区生产总值的14.07%,实现营业收入1861.56亿元,同比增长13.84%,2023年实现营业收入3690亿元左右^[2]。雄厚的大健康产业基础,为康养地产在医疗服务、健康产品供应等方面提供了坚实保障。

3.1.4 丰富的医疗资源

昆明医疗基础在规模体系、服务能力、专业能力上都具有明显优势。与贵阳、南宁等地理位置、人口规模、GDP产值相近的城市相比,昆明在卫生机构数、执业医师数、医疗卫生机构病床数以及三甲医院数等方面均处于领先地位。众多的医疗机构和专业的医疗人才,能够为康养地产项目提供高质量的医疗服务保障,提升康养地产的吸引力和竞争力。

3.2 昆明市发展康养地产的劣势 (Weaknesses)

3.2.1 产业融合程度低

昆明市康养地产产业融合度低,“温泉+康养”“乡村+康养”“生态+康养”等模式发展不足,缺乏规模

化、品牌化、国际化的康养旅游产业集聚区,现代化康养产业体系尚未形成。以温泉康养为例,昆明地热资源丰富,但产品开发单一,缺乏深度融合与创新,未能充分挖掘温泉在医疗保健、休闲度假等方面的综合价值,难以满足消费者多样化需求。

3.2.2 专业人才短缺

康养地产作为融合医疗、护理、管理、服务等多领域的综合性产业,需大量具备专业知识和技能的复合型人才。然而,昆明在康养地产专业人才培养方面存在明显滞后,各类医学专业教育体系难以满足国际医疗健康产业的快速发展需求,导致高端医疗人才储备不足。

3.2.3 基础设施有待完善

尽管昆明在基础设施建设上取得一定成就,但部分康养地产项目交通不便,医疗、康复和娱乐设施配置不合理,限制了项目吸引力和功能。远离市中心的康养地产居民前往市区就医、购物、娱乐耗时较长。项目内部配套设施也存在不足,如医疗设施虽配备基本设备,但服务水平和设备先进性有限,难以满足复杂医疗需求。

3.2.4 品牌建设不足

尽管昆明拥有若干康养地产项目,但其在全国乃至国际市场的知名度和美誉度仍有待提升,品牌竞争力相对较弱。与国内一些知名康养地产品牌相比,昆明的康养地产项目在品牌定位、品牌形象塑造以及品牌推广等方面存在明显差距,难以有效吸引高端客源和国际市场的广泛关注。

3.3 昆明市发展康养地产的机会 (Opportunities)

3.3.1 政策利好与支持

国家积极推进“健康中国”战略,为康养产业的发展提供了明确的宏观政策导向。在此背景下,云南省提出昆明要打造“国际大健康名城”,并出台了一系列支持政策,旨在推动大健康产业成为全球品牌。这些政策为昆明康养地产的发展营造了优越的政策环境,吸引了更多企业积极参与康养地产项目的开发与建设。

3.3.2 市场需求增长

随着全球老龄化进程的加速,老年人口数量不断增加,对康养地产的需求持续增长。老年人对居住环境和生活品质的要求越来越高,更倾向于选择环境优美、配套设施完善、医疗服务便捷的康养地产项目。昆明优越的自然环境和丰富的医疗资源,使其成为老年人康养居住的理想之地,市场需求潜力巨大。

3.3.3 科技进步推动

科技进步为康养地产的发展带来了新机遇。智能家居、远程医疗和健康监测技术的应用不仅提升了康养地

产的服务质量和管理水平,也增强了项目的竞争力。例如,通过智能健康监测手环,能够实时收集老人的心率、血压等生理数据,并将数据传输至医疗中心,一旦数据出现异常,医护人员可及时介入。

3.3.4 区域合作机遇

昆明作为中国面向南亚东南亚的重要门户,区位优势显著,“一带一路”倡议的推进使昆明与周边国家经济合作日益紧密,为康养地产发展带来区域合作机遇。昆明可深化与南亚东南亚国家在医疗、旅游、文化等领域的合作,吸引更多国外客源,并通过跨境医疗旅游为国外患者提供高水平医疗服务和优质康养体验。

3.4 昆明市发展康养地产的威胁(Threats)

3.4.1 市场竞争激烈

国内其他城市,如海南、成都等,在康养地产领域已取得显著成绩,打造了具有影响力的品牌与项目,使昆明面临激烈的市场竞争。与此同时,在国际市场上,发达国家的康养地产项目凭借先进的理念、技术和卓越的服务质量占据明显优势^[3],这为昆明的国际化进程带来了一定的挑战。

3.4.2 形势的不确定性

国内外政治、经济、社会环境的变化可能对康养地产行业产生间接影响。例如,疫情等突发公共卫生事件可能对康养旅游和养老服务需求造成短期冲击,影响项目的运营和收益。许多游客将昆明作为东南亚旅游的中转站,随着近期某些东南亚国家旅游风险的增高,也会一定程度上影响昆明市的游客数量,导致短期康养旅游收入的下滑。

3.4.3 经济环境波动

经济形势的波动对康养地产的影响显著,经济下行可能导致消费者购买力下降,减少对康养地产的需求。同时,房地产市场的不稳定可能导致项目销售困难,增加企业的运营压力。例如,当房地产市场整体低迷时,消费者可能对购买康养房产持观望态度,担心房产价值缩水,这使得康养地产企业在销售环节面临更大压力。

3.4.4 社会观念转变的挑战

传统的养老观念在一定程度上影响着康养地产的发展,部分老年人受传统观念的束缚,更倾向于居家养老,对康养地产的接受程度较低。他们认为离开家庭入住康养地产是一种不孝的行为,或者担心在康养地产中无法得到家人的关爱和照顾。这种传统观念的存在,限制了康养地产市场的拓展,增加了企业推广康养地产项目的难度。

4 昆明市康养地产的发展策略

4.1 强化优势资源整合,提升产品品质

昆明应充分整合气候、生态、旅游、医疗等优势资源,打造具有特色的康养地产产品。例如,深度挖掘温泉资源与康养的结合点,开发集温泉疗养、康复保健、休闲度假为一体的高端康养项目,提升温泉康养产品的附加值;利用丰富的旅游资源,开发文化康养、生态康养等多样化的康养旅游线路,将康养地产与旅游景点有机结合,为居民和游客提供更加丰富的康养体验。

4.2 拓展市场与合作,提升品牌影响力

加强市场推广,通过举办康养产业展会、推介会等活动,提高昆明康养地产的知名度和美誉度。积极开展区域合作,与国内外其他城市共同开发康养旅游市场,打造国际康养品牌。打造能辐射全国的昆明康养地产品牌,整合昆明康养地产项目资源,形成整体品牌形象,提高品牌竞争力。

4.3 加强基础设施建设,提升配套水平

加大对康养地产项目周边交通、医疗、商业等基础设施的投入,提升项目可达性和便利性。在项目内部,合理规划康复、文化娱乐等设施,提供多样化康养体验。例如,增加通往康养地产项目公共交通线路,优化公交设置,提高运营效率;鼓励医疗机构与项目合作,建立社区医疗服务中心,提供基本医疗和健康管理服务。

结论

通过对昆明市发展康养地产的SWOT分析可知,其优势包括优越的自然环境、雄厚的产业基础、丰富的医疗资源和政策支持,劣势为产业融合度低、专业人才短缺、基础设施不完善和品牌建设不足。同时,政策利好、市场需求增长、科技进步和区域合作带来机遇,但市场竞争激烈、政策落实不确定性、经济环境波动和社会观念转变构成威胁。昆明应利用资源优势和政策支持,克服短板,应对外部挑战,推动康养地产高质量、国际化发展,实现产业可持续增长,为昆明及云南经济社会发展注入新活力。

参考文献

- [1]陈森.大型城市康养地产项目群投资可行性评估研究[D].云南大学,2022.DOI:10.27456/d.cnki.gyndu.2022.001092.
- [2]曹洁,卿鹏举.构建云南大健康产业生态圈的建议[J].创造,2024,32(04):77-81.
- [3]杨磊明,黄彩霞,潘斌,等.老龄化背景下日本康养公共服务体系研究[J].当代体育科技,2021,11(27):143-147. DOI:10.16655/j.cnki.2095-2813.2101-1579-0807.