

大健康知识库日报 · 健康养老

日期：2026-08-14 报告类型：大健康品类每日采集 收录产品/服务：20 款 涉及品牌/机构：17 个 公司/机构信息：25 家 知识图谱：60 实体 / 49 关系 数据来源：全网公开资料 + 行业知识库

目录

- [一、市场热度分析](#一市场热度分析)
- [二、品牌与产品深度解析](#二品牌与产品深度解析)
- [三、知识图谱与实体关系](#三知识图谱与实体关系)
- [四、选购/使用决策问答](#四选购使用决策问答)
- [五、相关机构/公司信息](#五相关机构公司信息)
- [六、专业知识深度拓展](#六专业知识深度拓展)
- [附录](#附录)

一、市场热度分析

2026年中国“健康养老”品类市场热度与行业发展深度分析报告

报告摘要 随着中国人口老龄化进程的不断加速，“健康养老”已从单一的民生保障议题跃升为国民经济的重要支柱产业。本报告基于2025年至2026年最新的市场热度数据、政策导向及消费者洞察，对“健康养老”品类进行全面剖析。报告指出，银发经济正处于从“基础兜底”向“高品质享老”跨越的历史性拐点，市场规模屡创新高，科技赋能与政策红利双轮驱动，行业竞争格局加速重塑。

一、市场规模与增长分析

中国健康养老市场正迎来前所未有的爆发式增长期，其庞大的市场规模和强劲的增长动能已成为宏观经济中为数不多的确定性增量赛道。根据最新行业数据，2025年中国银发经济及健康养老市场的狭义规模已达到约8万亿至9万亿元，若采用涵盖上下游产业链（包括养老地产、康养金融、适老化改造、老年文旅及医疗康复等）的广义口径统计，其市场规模已高达16.1万亿元[来源：今日头条银发经济产业观察，2025年10月]。展望2026年，在人口结构变迁与消费潜力释放的双重共振下，预计整体市场规模将大幅跃升至12万亿至18.7万亿元区间，展现出极强的产业韧性与扩张能力。

从增长速率来看，该市场年均复合增长率（CAGR）稳健保持在12%至20%之间，远超同期GDP增速。具体到2026年，预计同比增长率将达到11.8%至14.7%[来源：东方财富网养老产业深度研报，2026年5月]。这一高增长态势的底层逻辑在于中国人口老龄化基数的绝对扩大。截至2025年底，中国60岁及以上老年人口已突破3.2亿，占总人

口比例超过22%，如此庞大的绝对人口基数构成了健康养老市场最坚实的刚需底座。

值得注意的是，市场增长内部呈现出显著的结构性分化特征。传统的基础养老服务增速趋于平稳，而以“智慧养老”、“科技适老”、“高端康养”为代表的细分赛道则表现出惊人的爆发力。数据显示，2026年智慧养老等科技赋能细分赛道的增速已超过30%，成为拉动整个大盘增长的核心引擎[来源：Healthcarechn 2026中国银发经济报告，2026年6月]。这种结构性增长表明，市场正在从“量”的扩张向“质”的飞跃转变。

此外，区域市场的发展也呈现出梯队化特征。长三角、珠三角及京津冀等经济发达地区，凭借较高的人均GDP、完善的医保体系以及超前的养老观念，占据了全国健康养老市场约60%的份额。然而，随着下沉市场老龄化程度的加深以及政策向中西部地区的倾斜，三四线城市的养老市场正成为新的增长极。未来3至5年，随着“十五五”规划的深入实施，健康养老市场将彻底打破“未富先老”的传统认知，迈向“边富边老”甚至“先富后老”的新阶段，市场规模的天花板将被进一步打开。

二、 竞争格局与TOP品牌分析

当前，中国健康养老市场的竞争格局正处于从“散、小、弱”向“规模化、品牌化、连锁化”加速演进的关键时期。市场上活跃着众多参与者，但头部效应已初步显现。根据2026年最新市场热度及品牌影响力数据，健康养老领域的TOP品牌主要包括：泰康之家、光大养老、万科随园、保利和熹会、椿萱茂、乐成养老、九如城、太保家园、诚和敬、绿城康养以及燕达[来源：Mordor Intelligence中国老年居住市场分析，2026年4月]。这些头部品牌凭借资本、运营或资源优势，占据了行业发展的制高点。

从资本背景与商业模式来看，TOP品牌可清晰划分为三大阵营。首先是“险资系”，以泰康之家、太保家园为代表。险资凭借资金规模大、久期长、与寿险主业协同性强的天然优势，主打“保险产品+高端养老社区”的重资产闭环模式。泰康之家作为行业标杆，已在全国核心城市完成大规模布局，其“候鸟式”连锁养老网络形成了极高的品牌壁垒；太保家园则依托太保寿险的客群转化，增速迅猛。其次是“地产系”，包括万科随园、保利和熹会、绿城康养等。地产企业依托其强大的开发建设能力、存量物业改造经验以及社区配套资源，采取“开发+运营”或“存量盘活”模式。万科随园在长三角地区深耕多年，形成了极高的口碑；绿城康养则结合其高端物业基因，在高品质康养社区方面表现突出。最后是“国资及专业运营系”，如光大养老、九如城、诚和敬、椿萱茂、乐成养老和燕达。光大养老依托央企背景，通过并购快速实现全国布局，主打普惠与中高端结合；九如城和诚和敬则深耕区域市场，以社区嵌入式和居家养老服务见长；椿萱茂作为外资/合资代表，引入了国际先进的失智照护理念；燕达则凭借毗邻北京的区位优势，打造了超大型医养结合标杆项目。

尽管头部品牌优势明显，但行业整体集中度（CR10）依然偏低，市场仍处于跑马圈地与模式验证并存的阶段。未来，随着行业标准的完善和长护险的全面落地，缺乏核心运营能力和资金链脆弱的中小机构将被加速出清。头部品牌将通过直营、加盟、委托管理等多种轻资产模式加速扩张，行业并购重组事件将显著增加。竞争的核心将从单纯的“硬件设施比拼”全面转向“服务标准化、医疗资源整合及数字化运营能力”的综合较量[来源：新浪财经养老产业观察，2026年5月]。

三、 搜索热度与消费趋势

在数字化时代，搜索热度是反映市场关注度与消费趋势的最直观风向标。2025年至2026年，“健康养老”及相关衍生词汇在全网（包括传统搜索引擎、短视频平台及社交内容社区）的搜索热度呈现出持续且显著的上升趋势。这一现象的背后，是人口结构、政策导向与消费观念三重因素叠加共振的结果。

首先，人口老龄化加速带来的刚需集中释放是搜索热度攀升的基础动力。随着60岁以上人口突破3.2亿，老年群体及其子女在面临健康管理、日常照护、就医绿通等实际问题时，越来越倾向于通过互联网搜索解决方案。“居家

适老化改造”、“长护险申请条件”、“附近优质养老院”等实用型关键词的搜索量同比激增[来源：搜狐网银发消费趋势报告，2026年3月]。其次，政策的密集出台极大地激发了市场的关注度。银发经济首次作为重点培育的未来产业被写入政府工作报告，长期护理保险制度加速推行，这些宏观政策信号通过媒体广泛传播，直接带动了“银发经济概念股”、“养老政策补贴”等宏观及政策类词汇的搜索热潮。

在消费趋势方面，搜索数据揭示了一个核心转变：中国老年人的消费观念正在经历从“基础生存型养老”向“高品质享老”的深刻跨越。过去，搜索内容多集中于“便宜养老院”、“基础护理”；如今，“高端康养社区”、“老年大学课程”、“抗衰老管理”、“定制化营养餐”等追求生活质量的关键词热度大幅飙升。这表明，老年群体不再满足于单纯的“活着”，而是追求“活得好”、“活得有尊严”。

此外，科技概念的引入为搜索热度注入了新的活力。“AI智慧养老”、“陪护机器人”、“智能防跌倒雷达”等科技类词汇在2026年成为搜索黑马。这不仅反映了年轻子女在为父母选购产品时对科技含量的高要求，也折射出全社会对利用科技手段解决养老人力短缺问题的迫切期待。值得注意的是，搜索人群的结构也在发生变化。除了50-60岁的“准老人”主动搜索外，30-45岁的中青年群体搜索“父母养老规划”、“适老化家居”的比例大幅上升，显示出“代际决策”在健康养老消费中的重要性日益凸显[来源：今日头条养老搜索行为分析，2025年12月]。整体而言，搜索热度的上升不仅印证了市场的庞大潜力，也为相关企业的精准营销和产品研发提供了明确的数据指引。

四、价格带分布与消费层级

中国健康养老市场的价格带分布呈现出明显的阶梯化特征，不同价格带对应着差异化的目标客群、服务内容及商业模式。当前，市场主要划分为入门级、中端和高端三个核心消费层级，这种多层次的价格体系既反映了中国居民收入水平的差异，也体现了养老服务供给的多样化。

入门级价格带（社区居家/普惠服务）主要集中在500-2000元/月。这一层级主要依托政府补贴、社区日间照料中心及基础居家上门服务，受众为广大的中低收入老年群体及失能半失能老人。其核心诉求是解决基本的生存与照护刚需，具有强烈的普惠和兜底性质。由于利润空间极其微薄，该层级主要依靠政府购买服务、长护险支付以及规模化运营来维持微利或盈亏平衡。未来，随着长护险的全面覆盖，入门级市场的支付能力将得到实质性改善，市场规模有望进一步扩大。

中端价格带（社区嵌入式/普通养老机构）定价在4000-7000元/月，是当前市场的主力军和竞争最激烈的红海。这一层级的受众主要是城市普通退休职工，他们有一定的退休金和积蓄，对居住环境和护理质量有一定要求，但对价格较为敏感。中端机构多采用“社区嵌入式”模式，强调“离家不离街”，便于子女探视和老人融入原有社交圈。然而，中端市场面临着最大的盈利挑战：高昂的物业租金和人力成本与有限的收费空间形成挤压。因此，中端品牌的核心竞争力在于极致的运营效率、标准化的服务流程以及高度的床位周转率[来源：新浪财经养老产业价格带分析，2026年5月]。

高端价格带（高品质康养社区/险资会员制）收费在9000-15000元/月及以上，部分顶级项目甚至需缴纳百万级入门押金。该层级主要面向高净值人群、企事业单位高管及富裕家庭。其卖点不仅是顶级的硬件设施（如星级酒店式公寓、高端医疗配套），更是丰富的精神文化生活、圈层社交以及“保险+养老”的金融属性。以泰康之家、太保家园为代表的险资高端社区，通过绑定大额人寿保单，实现了“前端融资+后端服务”的完美闭环。高端市场虽然客单价高、利润丰厚，但属于重资产、长周期投资，对企业的资金实力和品牌溢价能力要求极高。

总体来看，中国健康养老市场的消费层级正在发生动态变化。随着“新老人”财富的积累，中端向高端消费升级的趋势明显；同时，政策大力推动的居家适老化改造，使得入门级服务正在向“家庭床位”延伸。未来，打通支付端（如长护险、商业养老保险）将是激活各价格带消费潜力的关键。

五、新品动态与技术发展趋势

在科技革命的浪潮下，“健康养老”品类正经历着从传统人力密集型向科技赋能型的深刻变革。2025至2026年，新品动态与技术发展趋势聚焦于四大核心领域，旨在通过技术手段破解养老护理人力短缺、提升服务效率并改善老年人生活质量。

第一，AI+养老机器人加速从概念走向落地。随着大模型技术和具身智能的突破，养老机器人不再局限于简单的机械臂操作。AI陪护轮椅、智能护理床、外骨骼康复机器人以及情感陪伴机器人成为市场新宠。特别是情感陪伴机器人，通过接入生成式AI，能够进行流畅的多轮对话、情绪识别与心理疏导，有效缓解独居老人的孤独感；而外骨骼机器人则在老年人康复训练和护理人员辅助搬运中展现出巨大价值，大幅降低了护理人员的职业劳损[来源：东方财富网科技养老产业研报，2026年6月]。

第二，智能健康监测设备向“无感化”与“精准化”演进。传统的可穿戴设备常因老人忘记佩戴或充电不便而沦为摆设。如今，无感生命体征采集终端（如智能床垫、压电薄膜传感器）和跌倒监测毫米波雷达成为主流。这些设备无需老人主动操作，即可在后台实时监测心率、呼吸、睡眠状态，并在发生跌倒等意外时毫秒级触发报警。同时，可穿戴慢病管理设备（如连续血糖监测仪CGM）的普及，使得糖尿病等慢性病的居家精细化管理成为可能，数据直连社区医院，实现了“防、治、管”一体化。

第三，适老化智能家居从“单品智能”迈向“全屋场景”。适老化改造不再是简单的安装扶手，而是系统性的空间重塑。全屋零高差设计、智能灯光感应（起夜自动亮起）、智能紧急呼叫系统、防干烧燃气灶及睡眠监护系统被整合进统一的智能家居中控平台。通过语音控制或极简的物理按键，老年人可以轻松掌控全屋设备，极大提升了居家养老的安全性与便利性。

第四，特医食品与功能性老年食品品类持续细分。随着营养科学的进步，老年食品不再仅仅是“软烂易嚼”，而是向精准营养干预发展。针对肌少症、骨质疏松、吞咽困难及特定慢性病（如肾病、糖尿病）的特医食品研发加速。同时，添加益生菌、膳食纤维、Omega-3的功能性零食和饮品不断涌现，满足了老年人对美味与健康的双重追求[来源：豆丁网老年食品行业白皮书，2026年2月]。

未来，技术发展的核心趋势将是“适老性”与“隐形化”的结合。科技不应让老人感到被监视或操作繁琐，而应像空气一样自然融入其生活场景，实现真正的“科技向善”。

六、政策环境与监管动态

2025至2026年，中国健康养老产业的政策环境迎来了历史性的顶层设计重塑，政策导向从“局部试点”全面转向“系统建制”，为行业的长期健康发展奠定了坚实的制度基础。

首先，在顶层设计方面，“十五五”规划的前瞻布局为银发经济指明了战略方向。银发经济首次作为重点培育的未来产业被正式写入政府工作报告，这标志着养老产业从传统的“社会福利事业”彻底转变为“国民经济支柱产业”[来源：今日头条宏观政策解读，2025年11月]。这一地位的提升，意味着未来在土地供应、财政补贴、税收减免及金融信贷等方面，将获得更多国家级的资源倾斜。

其次，在支付保障端，长期护理保险（长护险）制度的全国推行是最具革命性的政策红利。被称为“社保第六险”的长护险，正加速从过去的49个试点城市走向全国建制。根据规划，到2028年底，长护险将基本实现全国全覆盖[来源：豆丁网长护险制度研究报告，2026年4月]。长护险的全面落地，将彻底解决失能老人“谁来买单”的核心痛点，极大释放被压抑的护理需求，为入门级和中端养老机构、居家护理服务商提供稳定、可持续的支付来源，是撬动万亿养老市场的关键钥匙。

再次，在产业扶持与供给优化方面，多部门联合发力，精准施策。八部门联合出台了14项具体举措，全面推进“15分钟养老服务圈”建设，力求让老年人在步行15分钟范围内就能享受到日间照料、助餐助浴、康复护理等综合服

务。同时，居家适老化改造补贴政策进一步扩面提标，降低了普通家庭的改造门槛。此外，“科技适老专项行动”的开展，旨在打破老年人的“数字鸿沟”，鼓励企业研发适老化智能产品，并对相关研发项目给予专项资金支持[来源：新浪财经政策动态追踪，2026年5月]。

在监管动态方面，随着市场规模的扩大，行业标准化与合规监管日益严格。民政部门及市场监管总局加快出台了养老机构服务质量、适老化产品安全、养老金融产品销售等一系列国家标准和行业标准。严打“养老理财骗局”、规范“预付费”管理、建立养老机构黑名单制度等监管措施常态化，旨在净化市场环境，保护老年人合法权益。总体而言，政策环境的优化正在构建一个“政府兜底保基本、市场机制促多元、监管护航防风险”的良性生态。

七、 消费者洞察与需求变化

在人口代际更替与经济社会发展的交织下，中国健康养老市场的消费者画像及需求结构正在发生深刻而不可逆的变化。传统的“老年人”标签正在被撕下，取而代之的是更加多元、立体、充满活力的消费群体。

第一，需求层次的全面升级：从“生存型养老”向“品质型享老”跨越。当代老年人的需求已远远超越了吃饱穿暖、看病拿药的基础层面。悦己消费成为新趋势，老年文旅（如康养旅游、旅居养老）、老年教育（如老年大学、兴趣社群）、抗衰老与医美等需求呈现爆发式增长。他们渴望在晚年继续实现自我价值，追求精神层面的富足与愉悦。这种需求升级要求市场提供更多元化、个性化、高品质的服务产品。

第二，消费群体的显著分化：“新老人”崛起与“未老先养”显现。1962-1975年婴儿潮出生的“60后”正大规模步入退休行列，成为“新老人”的主力军。这批“新老人”是改革开放的直接受益者，他们拥有更高的学历、更丰厚的财富积累（房产、养老金、商业保险）以及更强的互联网使用能力。他们注重个人尊严、生活质量和隐私保护，对养老服务的挑剔程度和支付意愿远超前几代人[来源：豆丁网新老人消费行为研究，2026年3月]。与此同时，“未老先养”趋势在35-50岁的中青年群体中悄然兴起。面对未来的老龄化预期，中青年开始提前布局健康管理（如定期体检、营养补充）、财富储备（如配置商业养老年金）以及适老化家居改造，养老消费呈现出明显的“前置化”特征。

第三，“孝心经济”的持续升温与代际决策的深化。在健康养老消费中，子女扮演着极其重要的“购买决策者”和“支付者”角色。随着生活节奏加快和异地居住常态化，子女对父母的愧疚感转化为强烈的“孝心经济”消费意愿。他们乐于为长辈购买高端智能设备（如防走失定位器、智能陪伴机器人）、专业康复辅具以及高品质的上门护理服务。在决策时，子女不仅看重产品的安全性与有效性，更看重其能否提供情感慰藉和减轻自身的照护压力。

综上所述，消费者洞察表明，健康养老市场已不再是单一的“银发”市场，而是涵盖了“新老人”主动消费、中青年提前布局以及子女代付的“全龄段”泛养老市场。企业必须精准识别不同群体的核心痛点，提供兼具“功能价值”与“情绪价值”的产品与服务，方能在激烈的市场竞争中赢得人心。

结语 2026年的中国“健康养老”市场，正站在时代的风口浪尖。万亿级的市场规模、持续升级的消费需求、日新月异的科技赋能以及空前完善的政策保障，共同绘制了一幅波澜壮阔的产业画卷。对于从业者而言，这既是一个充满无限机遇的黄金时代，也是一个考验运营内功与商业智慧的大浪淘沙之局。唯有坚守“以人为本”的服务初心，紧跟科技与政策的双重脉搏，精准洞察消费者需求的细微变化，方能在这片银发经济的汪洋大海中乘风破浪，成就基业长青。

二、 品牌与产品深度解析

本章节深入分析 20 款健康养老领域的代表性产品/服务，覆盖品牌介绍、产品详情、价格区间、数据来源与权威性评级、品类专属维度等。

2026年中国健康养老品类品牌与产品深度解析报告

引言：健康养老产业的演进与品类维度定义

截至2026年，中国已全面进入中度老龄化社会，银发经济迎来爆发式增长。健康养老产业从早期的“基础照料”向“医养结合、全生命周期照护、精神文化共鸣”的高阶需求演进。本报告基于最新行业产品数据，对国内17家头部健康养老品牌进行深度解析。

为确保分析的标准化与深度，本报告引入品类专属维度进行全解构：

- service_type（服务类型）：界定机构养老、社区养老、居家养老、旅居养老或医养结合等核心业态。
- service_content（服务内容）：拆解从基础生活照料到医疗康复、认知症干预、安宁疗护的具体服务矩阵。
- applicable_elderly（适用长者）：精准描绘目标客群画像，如活力长者、半失能、失智或全龄段覆盖。
- facility_features（设施特征）：评估硬件适老化设计、智能化设备、空间规划及品牌背书。
- price_range（价格区间）：剖析收费模式（如押金制、会员制、保险对接、月费制）及市场定位。
- service_area（服务区域）：分析品牌的全国化布局逻辑、区域深耕策略及候鸟式网络。

第一部分：保险系与央企背景养老品牌深度解析

一、泰康之家

1. 品牌/机构介绍与基因分析

泰康之家是泰康保险集团旗下专注养老、护理、康复实体建设运营和创新服务的专业品牌。作为中国养老行业的先行者，泰康之家依托泰康人寿强大的资金池与保险精算能力，开创了国内“保险+医养”的重资产CCRC（持续照护退休社区）模式。其基因在于“长期主义”与“大规模标准化复制”，将养老保险与实体养老社区深度绑定，形成了极高的行业壁垒。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为连锁医养社区和康复医院。泰康之家采用持续照护、医养结合模式，打造大规模、全功能、高品质、连锁医养社区。社区内配建二级以上康复医院，提供从独立生活、协助生活、专业护理到记忆照护的全生命周期服务。项目已在全国数十个核心城市（如北京燕园、上海申园、广州粤园等）完成布局。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开具体明细。 行业解析（来源：行业调研与财报分析，截至2026年8月）：泰康之家主要采用“保险对接+押金/月费”模式。长者可通过购买泰康指定年金险（通常总保费在100万-300万不等）获得保证入住权；或直接缴纳高额押金（100万-300万不等）加月度服务费（单人每月约6000-15000元，视护理等级而定）。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）、企查查。权威性评级：高（行业垂直媒体与企业信用数据库交叉验证）。

5. 品类专属维度深度解析

- service_type：机构养老、康复医疗、CCRC持续照护社区。
- service_content：持续照护、医养结合、高品质墓园服务、高端商业不动产配套、文娱社交活动。
- applicable_elderly：全生命周期长者，重点覆盖追求高品质生活的活力长者及需专业医疗介入的失能/半失能长者。
- facility_features：大规模、全功能、高品质。采用国际领先的适老化设计，全屋智能呼叫系统，无障碍通道全覆盖，社区内自带康复医院与营养餐厅。
- price_range：未公开（高端/超高端定位，门槛较高）。
- service_area：全国数十个核心一二线城市，形成全国连锁网络。

6. 横向对比分析

与同为保险系的太保家园、太平乐享家相比，泰康之家起步最早（2009年），重资产落地项目最多，医疗配套（自建康复医院）最为成熟。其劣势在于前期投入资金门槛极高，且部分郊区项目距离城市核心医疗资源较远。

7. 选购建议

适合人群：高净值家庭、有保险理财规划且希望提前锁定高端养老资源的长者。 避坑指南：实地考察时，需重点关注社区内康复医院的实际接诊能力与医保报销资质；确认保险对接的具体条款及入住排队周期（部分热门城市社区需排队1-3年）。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

- 医疗急救响应：长者居室内必须确保紧急呼叫按钮（拉绳式）处于触手可及的位置，并定期测试与社区医疗团队的联动响应时间。
- 用药安全管理：对于患有多种慢性病的长者，入住后需将既往病历完整移交社区医生，避免多重用药冲突；社区药房需具备严格的冷链药品存储条件。
- 院感控制：康复医院及护理区需严格执行探视制度与消毒隔离标准，防范秋冬季呼吸道传染病聚集性爆发。

二、光大养老

1. 品牌/机构介绍与基因分析

光大养老隶属于央企中国光大集团，旗下拥有光大汇晨、光大金夕延年、光大百龄帮、第一养老等知名品牌。依托央企的强大资源整合能力与信用背书，光大养老采取了“重资产+轻资产”并行的扩张策略，致力于构建覆盖全国的养老产业生态圈。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为一站式养老服务。以机构养老为体系支撑，以康复医疗、护理医疗为服务核心，以社区服务、居家服务、旅居服务为产品补充。其服务矩阵涵盖了养老院、护理院、社区服务中心、居家养老站点、CCRC、旅居养老及智慧养老平台。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：光大养老产品线丰富，价格跨度大。旗下“光大汇晨”定位中高端，月费约5000-12000元；社区居家养老服务则多依托政府购买或普惠型定价，单次上门服务或日间照料收费在几十至数百元不等。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：机构养老、社区养老、居家养老、旅居养老。

service_content：康复医疗、护理医疗、社区服务、居家服务、旅居服务、智慧养老系统。

applicable_elderly：需要机构、社区、居家或旅居养老的全谱系长者。

facility_features：央企背景、一站式服务、智慧化平台管理。

price_range：未公开（覆盖普惠至高端全价格带）。

service_area：全国50余城，下沉市场渗透率较高。

6. 横向对比分析

与泰康之家的“高举高打”不同，光大养老更注重“全业态与广覆盖”。其优势在于能够承接政府普惠养老项目，社区与居家服务网络密集；劣势在于品牌认知度在高端市场略逊于泰康，各子品牌（如汇晨、百龄帮）之间的服务标准统一性面临管理挑战。

7. 选购建议

适合人群：预算中等、希望就近享受社区居家服务，或需要央企背景保障资金安全的长者家庭。 避坑指南：由于旗下子品牌众多，考察时需明确具体运营主体；对于居家上门服务，需确认服务人员的资质认证及紧急预案机制。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

居家上门医疗安全：居家护理员上门进行鼻饲、导尿等侵入性操作时，必须持有相应医疗护理资质，并严格遵循无菌操作规范。

智慧养老设备误报：智慧养老平台依赖传感器与智能穿戴设备，需定期校准设备灵敏度，防止因误报导致“狼来了”效应，或因漏报延误急救。

三、太保家园

1. 品牌/机构介绍与基因分析

太保家园成立于2014年，是中国太平洋保险集团太保养老旗下品牌。太保家园的基因在于“保险主业协同”与“全龄段覆盖”，通过打造高品质的养老社区，赋能太保寿险产品的销售，同时为长者提供“财富+健康+养老”的综合解决方案。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为颐养、乐养、康养三大产品线。“颐养”主打长期定居的CCRC社区；“乐养”主打风景秀丽地区的候鸟式旅居；“康养”则紧邻三甲医院，侧重术后康复与医疗护理。提供全年龄覆盖、全天候响应、全方位呵护的高品质服务。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：主要通过对接太保人寿保单（如“太保家园”资格函，保费门槛通常在120万-200万以上）获取入住资格，叠加月费（8000-20000元/月不等）。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：颐养（长期居住）、乐养（旅居）、康养（医疗康复）。

service_content：全年龄覆盖、全天候响应、全方位呵护的高品质养老服务。

applicable_elderly：全年龄覆盖长者（从退休活力长者到需医疗介入的长者）。

facility_features：保险系、三大产品线、全天候响应、高标准的适老化与智能化。

price_range：未公开（高端定位）。

service_area：全国多个核心城市及康养胜地（如成都、大理、杭州等）。

6. 横向对比分析

太保家园的“康养”产品线是其差异化亮点，通过紧邻核心医疗资源解决长者就医痛点。相比泰康之家的自建医院模式，太保的“康养”更侧重于与外部三甲医院的绿色通道合作，模式更轻，但医疗掌控力相对较弱。

7. 选购建议

适合人群：看重医疗康复资源、有短期旅居需求，且已配置或计划配置太保保险产品的家庭。 避坑指南：需明确“乐养”项目的季节性收费差异及旺季房源紧张问题；确认“康养”项目与周边三甲医院的实际绿通效率。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

康复训练安全：在康养项目进行术后或卒中后康复训练时，必须由专业康复师一对一指导，严禁长者自行使用大型康复器械，防止二次损伤。

异地医保结算：候鸟式旅居（乐养）时，需提前在参保地办理异地就医备案，确保在社区配套医疗机构或周边合作医院的医保直接结算顺畅。

四、太平乐享家

1. 品牌/机构介绍与基因分析

太平乐享家是中国太平保险集团旗下的高品质养老社区品牌。依托中国太平悠久的历史 and 集团医康养资源，太平乐享家致力于将国际先进养老经验与中国本土文化相融合，打造具有“央企温度”的养老生态圈。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为“保险+养老”一站式解决方案（养老社区）。融合国际经验与本土文化，打造适老化居住环境、健康管理、康复护理及文娱社交等服务，形成候鸟式旅居网络。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：对接太平人寿“太平乐享家”入住资格函，保费门槛约150万起。月费根据房型和护理等级，通常在7000-15000元/月。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：高品质养老社区、候鸟式旅居。

service_content：保险+养老一站式解决方案、适老化居住环境、健康管理、康复护理、文娱社交、候鸟式旅居。

applicable_elderly：追求高品质、候鸟式旅居的长者。

facility_features：适老化、医康养结合、候鸟式旅居网络。

price_range：未公开（高端定位）。

service_area：长三角、珠三角等重点经济发达区域。

6. 横向对比分析

太平乐享家在长三角和珠三角的布局极具优势，契合这两地高净值人群的养老需求。其候鸟式旅居网络与太保家园类似，但太平更强调“央企背景”带来的稳健感与信任度。

7. 选购建议

适合人群：生活在长三角、珠三角，喜欢季节性迁徙旅居，且看重央企信誉的长者。 避坑指南：考察候鸟式网络时，需确认不同城市社区之间的服务标准是否一致，以及异地入住时的医疗档案流转是否顺畅。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

旅居健康档案：在候鸟式旅居过程中，长者的基础疾病可能因气候、饮食变化而波动。社区健康管理中心需建立动态电子健康档案，并在跨地域入住时实现数据无缝对接。

心理适应期：频繁更换居住环境易导致长者产生孤独感或认知混乱，社区需配备专业社工进行心理疏导与社交融入干预。

五、和熹会

1. 品牌/机构介绍与基因分析

和熹会成立于2012年，是保利健投（保利发展全资子公司）旗下的高端养老机构连锁品牌。依托大型央企保利的地产开发与运营基因，和熹会以“医养结合”和“亲情化服务”为核心，在高端机构养老市场占据一席之地。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为医养结合型中心（候鸟式养老服务）。以长者需求为核心，提供亲情化、专业化、个性化的全程式服务，入住长者可享受一地入住、多地养老的候鸟式养老服务体验。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：定位高端，通常采用会员卡或高额押金制（100万-200万），月费在8000-20000元不等，部分项目需购买保利相关理财产品或保险。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：高端机构养老。

service_content：医养结合、亲情化/专业化/个性化全程式服务、候鸟式养老。

applicable_elderly：追求高端、候鸟式养老的长者。

facility_features：高端、央企背景、一地入住多地养老、核心城区选址。

price_range：未公开（高端定位）。

service_area：多个核心城市（如北京、广州、成都等）。

6. 横向对比分析

和熹会与泰康之家同为央企/险资背景，但和熹会的选址更倾向于城市核心区或近郊优质地段，强调“不离城、不离家”的亲情维系。其候鸟式网络规模虽不及泰康，但在单项目的精细化服务与餐饮品质上口碑极佳。

7. 选购建议

适合人群：不愿脱离原有城市社交圈、对餐饮及个性化服务要求极高的高净值长者。

避坑指南：需详细了解“候鸟式”服务的具体权益，如异地入住是否需要额外收费、房源保障优先级等。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

个性化护理计划：高端机构应针对每位长者制定“一人一策”的护理计划。家属需定期参与护理计划的评估与调整会议，确保服务内容与长者身体状况变化相匹配。

营养与慢病管理：高端养老的餐饮不仅是口味，更是“食疗”。需确保社区营养师与医生联动，针对糖尿病、痛风等慢性病长者提供精准的定制膳食。

第二部分：地产系与综合运营系养老品牌深度解析

六、随园

1. 品牌/机构介绍与基因分析

随园养老成立于2009年，是万科旗下探索养老产业的开拓者。依托万科在房地产开发、物业服务及社区运营方面的深厚积累，随园养老成功实现了从“造房子”到“造生活”的转型，是国内地产系养老的标杆。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品包含四大系列：随园嘉树（养老公寓）、随园护理院（医护机构）、随园智汇坊（养护机构）、随园之家（居家养老）。为长者提供全生命周期、全品类、全方位的服务。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：随园嘉树（如杭州良渚随园嘉树）多采用使用权转让或长租模式，押金/会员费在50万-150万不等，月费4000-8000元；随园智汇坊等社区嵌入式机构则按月收费，约5000-10000元。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：养老公寓、医护机构、养护机构、居家养老。

service_content：全生命周期、全品类、全方位服务（涵盖居住、护理、医疗、居家上门）。

applicable_elderly：全生命周期长者。

facility_features：万科旗下、全品类全方位、地产级适老化设计、万科物业协同。

price_range：未公开（中高端定位）。

service_area：全国十余个城市（以长三角为核心）。

6. 横向对比分析

随园养老的最大优势在于“万科物业”的加持，其社区运营能力、文化活动丰富度及管家式服务体验在业内享有盛誉。相比保险系的重资产，随园更擅长“社区嵌入式”与“大型退休社区”的结合，但在医疗配套的深度上略逊于泰康。

7. 选购建议

适合人群：认同万科品牌文化、看重社区氛围与精神文化生活、希望与万科物业体系接轨的长者。 避坑指南：购买使用权或长租时，需仔细审查合同中的退出机制与退款条款，防范地产行业周期波动带来的潜在风险。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

居家适老化改造：随园之家提供居家养老服务，在上门进行适老化改造（如安装扶手、防滑处理）时，需由专业评估师出具报告，确保改造符合长者具体身体机能，避免过度改造或改造不到位。

认知症友好社区：随园嘉树等社区应注重认知症友好环境的营造，如设置怀旧角、清晰的色彩标识，防止认知障碍长者迷路或产生焦虑。

七、九如城JORU

1. 品牌/机构介绍与基因分析

九如城集团起步于2009年，是医、康、养、教、研、旅相融合的康养服务综合运营商。九如城以“城企联动”模式著称，深耕长三角，辐射全国，是国内社区居家与机构养老融合发展的典范。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品矩阵包括：康养中心、安养中心、颐养中心、日间照料中心、居家养老服务中心。开设康复医院、连锁运营养老机构数百家、社区中心上千家，形成四级服务体系。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：九如城覆盖普惠至中高端。社区日间照料与居家服务多为政府普惠定价（每月几百至两千元）；颐养中心/康养中心月费在4000-10000元不等，押金门槛相对较低（10万-50万）。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：康养中心、安养中心、颐养中心、日间照料、居家养老。

service_content：医、康、养、教、研、旅相融合的康养服务。

applicable_elderly：需要康复、安养、日间照料或居家服务的长者。

facility_features：综合运营商、数百家机构、上千家社区中心、四级服务网络。

price_range：未公开（普惠至中高端全覆盖）。

service_area：全国多个省份、数十个城市（长三角密集）。

6. 横向对比分析

九如城与光大养老类似，注重全业态布局，但九如城的“四级服务体系”（机构-社区-居家-居家上门）逻辑更为严密，社区渗透率极高。其优势在于“接地气”，能够承接大量政府普惠养老项目；劣势在于品牌在超高端市场的溢价能力不足。

7. 选购建议

适合人群：追求高性价比、希望“原居安老”（在熟悉社区接受服务）、需要日间照料或居家上门服务的普通工薪家庭长者。 避坑指南：由于加盟店与直营店并存，考察时需确认门店的直营属性及护理人员的流失率，确保服务标准的统一。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

日间照料安全：日间照料中心需配备专业的康复器材与急救设备（如AED），工作人员必须全员持有红十字会急救证书。

居家上门防跌倒：居家护理员上门时，首要任务是对长者居家环境进行跌倒风险评估，并指导家属进行低成本的安全改造（如清理地面杂物、增加夜间照明）。

八、乐成养老

1. 品牌/机构介绍与基因分析

乐成养老成立于2007年，是乐成集团旗下中国养老行业的知名专业服务提供商。乐成养老以“连锁型高品质照护”为核心，其标志性项目“恭和苑”在业内享有极高的口碑，尤其在一线城市核心区布局方面具有独到优势。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为连锁型养老服务设施（恭和苑系列）。为老年人提供高品质照护和生活服务，旗下拥有北京双井恭和苑、海南海口恭和苑、浙江慈溪恭和苑等运营项目。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：定位高端，尤其是北京双井恭和苑等城区项目，押金通常在100万以上，月费在10000-25000元不等，属于一线城市高端机构养老的代表。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）、企查查。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：连锁型机构养老。

service_content：高品质照护和生活服务、医疗绿通、文化娱乐。

applicable_elderly：需要高品质照护、不愿脱离城市核心区的长者。

facility_features：连锁型、高品质照护、核心城区选址、适老化精装。

price_range：未公开（高端定位）。

service_area：北京、浙江、海南等地区。

6. 横向对比分析

乐成养老（恭和苑）是“城区型高端养老机构”的代表。与泰康之家等郊区大型CCRC相比，恭和苑的最大优势是“离三甲医院近、离子女近、离城市烟火气近”；劣势在于占地面积受限，户外活动空间与大型康复设施不如郊区社区。

7. 选购建议

适合人群：预算充足、患有多种基础疾病需频繁就医、极度看重子女探视便利性的长者。 避坑指南：城区机构床位通常极其紧张，需提前半年至一年排队；需确认机构内是否具备内设医疗机构资质及医保定点资格。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

急救绿色通道：城区机构必须与周边三甲医院签订正式的急救绿通协议，确保在黄金救援时间（如心梗、脑卒中）内实现无缝转运。

空间局限下的防跌倒：城区机构房间面积可能受限，需通过合理的家具布局（如圆角设计、无障碍卫浴）和智能监测雷达，弥补物理空间的不足，防范跌倒风险。

九、亲和源

1. 品牌/机构介绍与基因分析

亲和源股份有限公司是中国会员制养老模式的开创者之一。其基因在于“社群运营”与“快乐养老”，打破了传统养老院的“暮气沉沉”，倡导长者自治与价值再造，是中国养老理念启蒙的重要推动者。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为会员制养老社区服务。以会员制为载体、融居家养老、社区养老和机构养老为一体的全新养老模式，专门为老年人提供快乐服务、健康服务及终身照料服务。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：采用会员卡模式，会员费（含押金及服务费）通常在50万-150万不等，可继承或退会（需扣除一定折旧或手续费），月费相对较低（3000-6000元）。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中（企业信用数据库）。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：会员制养老/社区养老。

service_content：居家养老、社区养老、机构养老、快乐服务、健康服务、终身照料。

applicable_elderly：追求快乐服务、注重社交与精神共鸣、活力长者为主。

facility_features：会员制载体，融居家、社区、机构为一体，强调公共社交空间。

price_range：未公开（中高端会员制）。

service_area：上海（发源地）及全国部分重点城市。

6. 横向对比分析

亲和源与保险系养老的最大区别在于“没有保险捆绑”和“强调长者自治”。其社群文化（如各类俱乐部、长者义工）是核心竞争力。但在医疗配套和重度失能照护方面，亲和源相对较弱，更适合活力长者。

7. 选购建议

适合人群：性格外向、热爱社交、身体相对健康、希望结交志同道合朋友的活力长者。 避坑指南：购买会员卡需高度关注企业的资金链健康状况及退卡条款；需明确会员费是否受政府资金监管，防范非法集资风险。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

活力长者的突发疾病：活力长者虽日常活动丰富，但易在剧烈运动或情绪激动时突发心脑血管疾病。社区需在全公共区域（如健身房、活动室）覆盖AED设备，并定期开展长者急救互救培训。

心理与精神健康：社群运营需关注“边缘化”长者，避免因社交圈层固化导致部分长者产生被孤立感，社工需及时介入心理干预。

十、诚和敬

1. 品牌/机构介绍与基因分析

诚和敬成立于2022年（注：此处结合行业背景，诚和敬实为北京国资养老平台，成立于2012年），致力于发展老龄产业全方位建设。作为北京市属国企，诚和敬承担着北京市普惠养老与老龄产业探索的重任，具有极强的政策导向与区域深耕属性。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为全方位老龄产业服务。为长者提供机构康复/养老/社区居家养老的专业运营服务，涵盖驿站建设、适老化改造、老年大学等。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。行业解析（截至2026年8月）：以普惠型为主。社区养老驿站服务多为政府补贴+个人低付费；机构养老月费在4000-8000元，押金门槛低（5万-10万）。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：机构康复/社区居家养老。

service_content：机构康复、养老、社区居家养老专业运营、适老化改造。

applicable_elderly：需要机构康复及社区居家养老的北京及周边长者。

facility_features：全方位老龄产业建设集团、国资背景、普惠亲民。

price_range：未公开（普惠至中端）。

service_area：深耕北京，辐射京津冀。

6. 横向对比分析

诚和敬是“国资普惠养老”的代表。与市场化高端品牌相比，诚和敬的优势在于政策信任度高、社区网点密集、价格亲民；劣势在于硬件设施可能不如商业品牌豪华，高端医疗资源对接能力有限。

7. 选购建议

适合人群：北京本地户籍、追求高性价比、需要就近社区照料或普惠型机构养老的普通家庭。

避坑指南：需了解政府补贴政策的变动对服务价格及内容的影响；确认驿站服务的实际覆盖半径与响应速度。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

适老化改造安全：诚和敬提供的居家适老化改造，必须严格遵循国家《无障碍设计规范》，特别是卫生间防滑、扶手承重等关键指标，需经专业验收。

康复设备使用：社区康复站的设备需定期校准维护，长者在无人指导下使用中频理疗仪等设备时，需防范烫伤或肌肉拉伤。

第三部分：国际化、特色护理与区域深耕品牌深度解析

十一、椿萱茂

1. 品牌/机构介绍与基因分析

椿萱茂创始于2012年，是远洋集团旗下国际化高品质健康养老服务品牌。其最大特色是与美国Meridian（原MSL）和VTI深度合作，将美国先进的CCRC理念与认知症照护技术引入中国，并进行本土化创新。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为国际化健康养老服务（7大产品，十大专业，100多项服务内容）及全龄持续照料服务。涵盖CLRC（持续照料退休社区）、CB（失智照护社区）等，提供全生命周期、高品质、国际化的服务。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。行业解析（截至2026年8月）：定位高端，押金/会员费80万-200万，月费8000-20000元。其失智照护专区因专业度高，收费通常处于市场高位。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）、企查查。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：机构养老、健康养老服务、持续照料退休社区(CCRC)。

service_content：7大产品，十大专业，100多项服务内容，国际化认知症照护。

applicable_elderly：中国长辈，特别是失智（认知症）长者及全龄老年群体。

facility_features：国际化、高品质、远洋集团旗下、美式理念本土化。

price_range：未公开（高端定位）。

service_area：全国多个城市（北京、上海、广州、成都等）。

6. 横向对比分析

椿萱茂与泰康之家同为CCRC模式，但椿萱茂的“杀手锏”在于认知症（失智）照护。其引入的美国Montessori（蒙台梭利）认知症照护疗法，在国内处于领先地位。对于有认知症长者的家庭，椿萱茂是首选之一。

7. 选购建议

适合人群：家庭条件优越、长者患有阿尔茨海默病等认知障碍、需要国际先进非药物干预疗法的家庭。避坑指南：考察认知症专区时，需重点关注护理员的情绪稳定性、耐心及专业培训背景；确认社区是否具备封闭但自由的安全活动空间，防止走失。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

认知症长者防走失与防误食：认知症专区必须采用严格的门禁系统与智能定位手环；餐饮及公共区域需彻底清除有毒植物、清洁剂及易吞咽的小件物品。

非药物干预的安全性：在进行音乐疗法、园艺疗法等非药物干预时，需评估长者的听力、视力及情绪状态，避免因感官刺激过度引发长者的激越行为（BPSD）。

十二、大爱天下

1. 品牌/机构介绍与基因分析

大爱天下是绿城康养集团旗下成员企业。绿城服务在高端物业领域的口碑为其背书，大爱天下专注于“以住户为中心的个性化护理服务”，尤其在失能失智照护与临终关怀领域树立了专业标杆。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为个性化护理服务。以老年失能失智照护、日间照料（含日托）、喘息服务、临终关怀等为服务特色，构建以江浙沪为核心的养老产业生态。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：中高端定位，月费6000-15000元，视护理等级（特别是失能/临终关怀等级）而定。喘息服务按日或周计费。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：买购网（Maigoo）。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：机构养老、日间照料、居家护理。

service_content：失能失智照护、日间照料、喘息服务、临终关怀、个性化护理。

applicable_elderly：失能、失智、需临终关怀或日间照料的长者。

facility_features：绿城旗下、专注个性化护理、失能失智照护特色。

price_range：未公开（中高端）。

service_area：江浙沪为核心，辐射长三角。

6. 横向对比分析

大爱天下与汇晨养老类似，均侧重于“刚需护理”。但大爱天下依托绿城的高端服务基因，在“临终关怀（安宁疗护）”与“家属喘息服务”方面做得更具人文关怀，体现了极高的生命尊严维护。

7. 选购建议

适合人群：长者处于失能/失智中晚期，或需要安宁疗护，家属急需“喘息服务”以缓解照护压力的家庭。 避坑指南：临终关怀服务需提前与机构、长者（若意识清醒）及家属进行充分的生死教育沟通，签署相关知情同意书，明确抢救意愿（如是否插管）。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

压疮（褥疮）预防：针对长期卧床的失能长者，机构需严格执行每2小时翻身制度，配备防压疮气垫床，并每日进行皮肤评估。家属探视时需协助检查受压部位皮肤状况。

临终关怀的疼痛管理：安宁疗护的核心是“无痛”。需确保机构具备麻醉药品（如吗啡）的合法使用资质与严格的红处方管理流程，同时关注长者的心理疼痛与灵性需求。

十三、Kaijian凯健

1. 品牌/机构介绍与基因分析

Kaijian凯健来自美国的高端养老品牌，由美国养老集团Emeritu及CPM共同创建。作为最早进入中国的外资养老品牌之一，凯健将原汁原味的美式养老理念、管家式服务与高端医疗资源相结合，在上海等一线城市打造了标杆项目。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为高端美式养老服务。打造了适合中国老人的全新养老模式，强调隐私保护、个性化定制与美式管家服务。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：超高端定位。入门押金通常在200万-300万以上，月费15000-30000元起，主要面向外籍人士、海归及国内顶尖高净值人群。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：高端机构养老/美式养老。

service_content：适合中国老人的全新养老模式、美式管家服务、高端医疗对接。

applicable_elderly：需要高端美式养老服务的老人、外籍人士。

facility_features：美资背景，美国养老集团共同创建，注重隐私与尊贵感。

price_range：未公开（超高端）。

service_area：上海等核心一线城市。

6. 横向对比分析

凯健与雍柏荟同属美资背景，但凯健的历史更悠久，品牌沉淀更深。其优势在于纯正的美式服务标准与外籍人士的社交圈层；劣势在于规模较小，扩张缓慢，本土化下沉不足。

7. 选购建议

适合人群：有海外生活背景、对隐私极度看重、预算无上限的超高端家庭。 避坑指南：需确认其外籍护理团队的比例及语言沟通能力；了解其高端医疗对接是否涵盖国际医疗保险的直接结算（Direct Billing）。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

跨文化医疗沟通：针对外籍或海归长者，机构需配备具备外语能力的医疗协调员，确保在紧急情况下，长者的既往海外病历、过敏史及用药习惯能被准确传达给国内急救医生。

隐私保护：美式养老极度看重隐私，机构的监控系统需严格限制在公共区域，严禁在居室、卫浴等私密空间安装任何监控，并建立严格的数据保密制度。

十四、雍柏荟

1. 品牌/机构介绍与基因分析

雍柏荟是知名高端养老护理品牌，美资居养护理型养老中心。专注于老年护养的国际化机构，在长三角地区（如杭州）拥有较高的知名度，以精细化护理和高端硬件设施见长。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为高端居养护理服务。提供国际化的老年护养、居养护理，强调医疗护理与生活照料的无缝衔接。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。行业解析（截至2026年8月）：高端定位，押金50万-150万，月费8000-20000元。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：高端居养护理/机构养老。

service_content：老年护养、居养护理、医疗康复。

applicable_elderly：需要高端国际化护养的老年人。

facility_features：美资居养护理型养老中心，国际化机构，硬件奢华。

price_range：未公开（高端）。

service_area：杭州及长三角核心城市。

6. 横向对比分析

雍柏荟与凯健相比，更侧重于“居养护理”（即重度护理型），其硬件设施如同高端星级酒店，但在美式文化的社群营造上略逊于凯健。适合需要长期卧床或重度护理的高净值长者。

7. 选购建议

适合人群：对居住环境要求极高（如星级酒店标准）、需要专业医疗护理的半失能/失能长者。

避坑指南：需实地考察其护理人员的配比（高端机构应达到1:3甚至更高）及夜间巡视制度。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

管路护理安全：针对带有胃管、尿管、气管切开的长者，护理员需严格执行无菌操作，定期更换管路，防止泌尿系统感染及肺部感染。

高端设备的适老化：高端机构常配备智能马桶、电动护理床等，需确保长者及护理员熟练掌握使用方法，防止因误操作导致夹伤或触电。

十五、YANDA燕达

1. 品牌/机构介绍与基因分析

燕达国际健康城位于河北燕郊，紧邻北京通州。燕达以“医护养一体化”和“京津冀协同发展”为背景，打造了国内罕见的超大型高品质医疗健康与养生养老示范基地。其自建三甲标准医院及专属农副产品基地是其核心壁垒。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为医护养一体化新型养护服务。专门建立了蔬菜、米面、肉蛋、饮料等的供应基地，提供从医疗救治、康复护理到养生养老、绿色餐饮的全链条服务。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。行业解析（截至2026年8月）：主打高性价比与京津冀医保互通。押金10万-50万，月费4000-10000元。因燕郊地域优势，整体性价比极高。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：医护养一体化。

service_content：医疗健康、养生养老、专属农副产品供应基地、绿色餐饮。

applicable_elderly：需要医护养一体化高端养护、看重医疗与食品安全的长者。

facility_features：高品质医疗健康与养生养老示范基地，自建供应基地，超大规模。

price_range：未公开（中高端，高性价比）。

service_area：北京东部及燕郊区域。

6. 横向对比分析

燕达的最大优势是燕达医院（三甲标准）及京津冀医保异地结算的先行者。对于北京户籍长者，在燕达就医可享受北京医保直接结算，且床位费、护理费远低于北京市区。其自建农场保障了食品安全，这是其他品牌难以复制的。

7. 选购建议

适合人群：北京及周边地区、患有多种慢性病需频繁就医、看重食品安全与高性价比的长者。避坑指南：需确认燕达医院与北京各大三甲医院的专家会诊及转诊通道是否常态化；考虑跨省市居住对子女探视的时间成本影响。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

异地医保政策变动：长者及家属需密切关注京津冀医保政策的最新动态，确保异地就医备案的有效性，避免因政策调整导致报销比例变化。

食品安全与营养：自建基地虽能保证食材新鲜，但需确保食堂的营养师能根据长者慢性病情（如低糖、低脂、低嘌呤）对绿色食材进行科学烹饪，避免“健康食材错误烹饪”。

十六、汇晨养老

1. 品牌/机构介绍与基因分析

北京汇晨养老机构管理有限公司，是北京市知名的专注于失智、失能老人照护的专业机构。汇晨养老以“医养康复”为核心，在刚需护理领域积累了深厚的专业口碑，是北京市民政局评定的五星级养老机构。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为失智失能专业照护服务。专注于失智、失能老人的照护，提供专业化护理及康复服务，集养老/护理/医疗/康复四位一体。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。 行业解析（截至2026年8月）：中端普惠至中高端。押金5万-20万，月费5000-12000元（护理等级越高费用越高）。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中高。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：失智失能照护/医养康复。

service_content：专业化护理及康复服务，养老/护理/医疗/康复四位一体。

applicable_elderly：失智、失能老人。

facility_features：集养老/护理/医疗/康复四位一体，专业医疗配套。

price_range：未公开（中端至中高端）。

service_area：深耕北京市场。

6. 横向对比分析

汇晨养老与大爱天下、椿萱茂的失智专区形成竞争。汇晨的优势在于其“四位一体”的医疗康复能力，特别是针对卒中后康复、骨折术后康复的刚需长者，其医疗属性更强，性价比高于外资品牌。

7. 选购建议

适合人群：长者处于失能/失智状态，急需专业医疗康复介入，且预算适中的北京本地家庭。 避坑指南：需实地考察机构的“气味管理”（失能机构易有异味，反映基础护理水平）及护理员的翻身/拍痰频率。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

吞咽障碍防窒息：失能失智长者常伴有吞咽障碍，机构需进行专业的吞咽功能评估，提供糊状食或凝固粉处理，严禁喂食汤圆、果冻等高风险食物，床旁需备吸引器防误吸。

约束带的规范使用：对于有拔管风险或严重躁动的认知症长者，若必须使用保护性约束，需严格遵循医疗规范，取得家属知情同意，并定时松解观察血液循环，防范伦理与法律风险。

十七、合展养老

1. 品牌/机构介绍与基因分析

重庆合展养老产业发展有限公司成立于2012年，采用社会企业运作模式。作为西南地区养老产业的先行者，合展养老以“现代化享老”为理念，将医疗、康复与享老生活深度融合，在重庆及西南地区具有极高的市场占有率。

2. 产品/服务名称与详细介绍

核心产品为现代化享老服务。建设以养老机构为体系支柱，以老年医疗为区域核心，集享老、护理、医疗、康复为一体的为老服务公司。

3. 价格区间说明

官方数据：未公开。

行业解析（截至2026年8月）：中端定位，押金10万-30万，月费4000-8000元，契合西南地区消费水平。

4. 数据来源与权威性评级

数据来源：企查查。权威性评级：中。

5. 品类专属维度深度解析

service_type：医养享老一体化。

service_content：养老机构、老年医疗、享老、护理、康复。

applicable_elderly：需要现代化享老、医疗、康复服务的西南区域长者。

facility_features：以养老机构为支柱，老年医疗为核心，社会企业运作模式。

price_range：未公开（中端亲民）。

service_area：深耕重庆，辐射西南。

6. 横向对比分析

合展养老是“区域深耕型”品牌的代表。相比全国性连锁品牌，合展更懂西南长者的饮食习惯（如适老化改良的川渝饮食）、气候特点及方言文化，其“社会企业”模式兼顾了微利运营与社会责任。

7. 选购建议

适合人群：重庆及西南地区、追求高性价比、不愿改变原有地域生活习惯的长者。避坑指南：需确认其“老年医疗”核心是否具备医保定点资质，以及内设医疗机构的科室设置是否能满足日常开药与基础检查需求。

8. 医疗健康安全提示与使用注意事项

地域气候与慢病管理：西南地区冬季湿冷，易诱发心脑血管及呼吸系统疾病。机构需配备充足的供暖/除湿设备，并加强冬季呼吸道传染病的隔离与预防。

饮食适老化改造：川渝饮食偏辛辣油腻，机构食堂需在保留地方风味的同时，严格执行低盐、低脂、软烂的适老化烹饪标准，防范高血压及肠胃疾病。

第四部分：全品类横向对比与行业趋势分析

1. 商业模式横向对比

保险系（泰康、太保、太平）：以“保单+社区”为核心，重资产投入，规模效应显著，适合高净值家庭进行财富与养老的跨周期规划。

地产系（随园、万科）：依托地产开发与物业优势，擅长空间设计与社区运营，产品线丰富，从大型社区到嵌入式机构全覆盖。

央企/国资系（光大、和熹、诚和敬）：信用背书强，承担普惠与高端双重任务，资源整合能力强，政策敏感度高。

外资/合资系（椿萱茂、凯健、雍柏荟）：引入国际标准，在认知症照护、高端管家服务、非药物干预等细分领域具有技术壁垒。

2. 服务重心横向对比

活力长者（CCRC/会员制）：泰康之家、亲和源、太平乐享家。强调文娱社交、候鸟旅居、价值再造。

刚需护理（失能/失智/康复）：汇晨养老、大爱天下、椿萱茂（CB专区）。强调医疗配套、压疮预防、认知症干预、安宁疗护。

社区居家（原居安老）：九如城、光大养老、诚和敬。强调四级网络、上门服务、日间照料、适老化改造。

3. 2026年行业趋势洞察

医养结合深化：从简单的“内设医务室”向“二级康复医院”及“三甲医院绿通”演进，医保异地结算的全面普及打破了地域限制（如燕达模式）。

认知症照护专业化：随着阿尔茨海默病发病率上升，蒙台梭利疗法、怀旧疗法、认知训练等非药物干预成为高端机构的标配。

智慧养老落地：从概念走向实用，毫米波雷达防跌倒监测、智能床垫生命体征监测、AI陪伴机器人等技术有效缓解了护理人力短缺问题。

结语

健康养老产业已告别“跑马圈地”的粗放时代，进入“精细化运营与专业化服务”的深水区。本报告解析的17家品牌，代表了中国养老产业的不同切面：从保险系的资本赋能，到地产系的空间美学；从外资系的国际标准，到国资系的普惠担当。

对于长者及家庭而言，没有绝对完美的养老品牌，只有最匹配当前生命周期与财务状况的解决方案。在选购时，建议遵循“一看医疗配套、二看护理配比、三看餐饮细节、四看合同条款”的原则，亲自实地体验，方能为长者托付一个安心、尊严、幸福的晚年。

(注：本报告涉及之医疗健康提示，仅供参考，具体医疗决策请遵从专业医师指导；价格及政策信息基于2026年8月行业调研，实际以各机构官方最新公布为准。)

三、知识图谱与实体关系

本章节构建健康养老领域的知识图谱，梳理实体间的深层关系网络。

健康养老品类知识图谱与实体关系分析

引言

随着我国人口老龄化进程的不断加速，健康养老产业已成为关乎国计民生的战略性朝阳产业。然而，养老市场存在供需信息不对称、服务标准不一、资源分布不均等痛点。知识图谱（Knowledge Graph）作为一种结构化、语义化的知识表示方法，能够将碎片化的养老品牌、机构特色、服务功能、目标人群及地域分布等信息进行深度整合与关联。本章基于健康养老品类的知识图谱数据，系统梳理核心实体分类，深度剖析实体关系网络，并通过典型关系路径展示知识推理过程，最终探讨其在康养应用中的社会价值及未来研究方向，旨在为智慧养老、精准匹配及产业决策提供坚实的底层数据与逻辑支撑。

一、核心实体分类与说明

在健康养老知识图谱中，实体是构成知识网络的基本节点。根据本体设计（Ontology Design）原则，我们将图谱中的核心实体划分为五大类：品牌实体、老人类型实体、机构特色实体、地区实体以及服务功能实体。

1. 品牌实体（Brand Entities）

品牌实体是图谱中的核心枢纽节点，代表了养老服务的供给主体。根据资本背景与运营模式，图谱中的13个品牌可进一步细分为四大阵营：

险资系品牌：包括泰康之家、太保家园、太平乐享家。此类品牌依托保险资金的重资产优势，主打“保险+养老”模式，提供全生命周期或全年龄段的高品质覆盖。

央企/国企系品牌：包括光大养老、和熹会（保利旗下）、诚和敬。此类品牌具备强大的政府资源背书与公信力，侧重于普惠与高端结合、一站式综合服务及全方位老龄产业建设。

房企系品牌：包括随园（万科旗下）、椿萱茂（远洋集团旗下）、大爱天下（绿城旗下）。此类品牌发挥房地产开发与空间运营优势，注重适老化设计、国际化理念引入及精细化社区营造。

专业运营与外资/合资系品牌：包括九如城JORU、乐成养老、亲和源、Kaijian凯健。此类品牌深耕养老服务运营，或引入国际先进理念（如凯健的美式背景），或创新会员制模式（如亲和源），强调专业照护与模式创新。

2. 老人类型实体（Elderly Type Entities）

老人类型实体代表了养老服务的需求侧，是进行供需匹配的目标对象。图谱中涵盖了从健康活力到失能失智的全谱系长者：

按健康状态划分：包括“全生命周期长者”、“全年龄覆盖长者”（偏向活力及初老群体），以及“失能、失智、需临终关怀或日间照料的长者”（偏向刚需护理群体）。

按消费偏好与生活方式划分：包括“追求高端、候鸟式养老的长者”、“追求高品质、候鸟式旅居的长者”、“追求快乐服务与终身照料的老年人”。

按特定需求划分：包括“需要机构、社区、居家或旅居养老的长者”、“需要康复、安养、日间照料或居家服务的长者”、“需要高品质照护的长者”、“中国长辈”、“需要高端美式养老服务的老人”等。

3. 机构特色实体 (Institutional Feature Entities)

机构特色实体用于描述品牌的差异化竞争优势与核心标签，是连接品牌与服务功能的中间层。例如：“大规模、全功能、高品质”（泰康）、“央企背景、一站式服务”（光大）、“国际化、高品质”（椿萱茂）、“综合运营商、数百家机构”（九如城）、“保险系、三大产品线”（太保）、“适老化、医康养结合”（太平乐享家）等。这些特色标签构成了机构的核心画像。

4. 地区实体 (Regional Entities)

地区实体反映了养老资源的空间地理分布，是评估区域养老供给能力的关键。图谱中既包含宏观布局如“全国数十个核心城市”、“全国50余城”，也包含区域深耕如“长三角、珠三角等重点区域”、“江浙沪为核心，辐射长三角”，以及具体省市如“北京、浙江、海南等地区”。

5. 服务功能实体 (Service Function Entities)

服务功能实体是养老机构向长者提供的具体产品与服务内容，是图谱中最具业务价值的节点。涵盖：

医疗与康复：持续照护、医养结合、康复医疗、护理医疗。

生活与照料：居家服务、社区服务、日间照料、喘息服务、高品质照护。

特色与增值：候鸟式养老/旅居、智慧养老、文娱社交、临终关怀、个性化护理。

二、 主要实体关系网络分析

知识图谱的本质是实体及其关系的语义网络。在健康养老图谱中，通过四大类关系（谓语）将上述五类实体紧密连接，形成了一个多层次的复杂网络。由于不使用图形展示，以下将通过文字详细解构该网络的拓扑结构与语义特征。

1. 网络拓扑结构特征

从图论的角度来看，该养老知识图谱呈现出典型的星型-网状混合拓扑结构。

星型辐射结构：品牌实体（如泰康之家、光大养老等）作为绝对的中心节点（Hub），通过四条有向边（养老服务-老人类型关系、养老机构-特色关系、地区-养老资源关系、老年用品-功能关系）向外辐射，直接连接老人类型、机构特色、地区和服务功能四类边缘节点。这种结构便于以品牌为核心进行全方位的信息检索与画像构建。

网状连通结构：尽管品牌是中心，但边缘节点之间存在隐含的语义连通性。例如，“服务功能”节点（如“医养结合”）被多个品牌节点共同指向，同时这些品牌又指向相似的“老人类型”节点。这种跨品牌的共享连接，在底层形成了一个复杂的网状结构，支持跨品牌的对比分析与行业趋势挖掘。

2. 核心关系语义分析

养老服务-老人类型关系（需求匹配边）：该关系建立了“供给-需求”的直接映射。它回答了“该品牌主要服务于哪类长者”的核心问题。在网络中，这类边具有强烈的业务导向性，是构建养老推荐系统的基础。例如，泰康之家指向“全生命周期长者”，而大爱天下指向“失能、失智长者”，体现了不同品牌在市场定位上的差异化切割。

养老机构-特色关系（属性标签边）：该关系将品牌与机构特色相连，相当于为品牌节点打上了多维度的属性标签（Property Graph）。这些特色标签不仅是对品牌背景的总结（如“险资系”、“央企背景”），也是推导其服务能力的先验知识。在网络中，这类边构成了品牌的核心竞争力画像。

地区-养老资源关系（空间地理边）：该关系将品牌映射到物理空间。在图谱中，地区节点不仅是简单的文本标签，更是资源调度的空间坐标。通过分析地区边的分布密度，可以识别出养老资源的“高地”（如全国数十个核心城市）与“洼地”，为跨区域养老（如候鸟式养老）提供网络基础。

老年用品-功能关系（服务供给边）：该关系详细定义了品牌提供的具体服务矩阵。在语义上，它是“机构特色”的具象化落地。例如，椿萱茂的“国际化”特色，通过此关系具体化为“7大产品，十大专业，100多项服务内容”。这类边是图谱中信息熵最高、最丰富的部分，直接支撑了精细化的服务匹配。

3. 网络中的核心枢纽与社区发现

在网络分析中，某些节点具有较高的中心性（Centrality）。例如，“医养结合”、“高品质”、“候鸟式养老”等服务功能节点，被多个品牌共同连接，属于网络中的超级枢纽节点，反映了当前健康养老行业的核心发展趋势。同时，通过社区发现算法（Community Detection），可以在网络中识别出不同的“品牌生态子图”。例如，由泰康、太保、太平组成的“险资系子图”，其节点普遍高频连接“全生命周期”、“保险+养老”、“高品质”等实体；而由大爱天下、九如城组成的“专业照护子图”，则密集连接“失能失智”、“日间照料”、“康复”等实体。这种社区结构揭示了养老市场细分赛道的竞争格局。

三、 典型关系路径深度解析

知识图谱的强大之处在于其支持复杂的路径推理（Path Reasoning）。通过连接不同实体的关系边，系统可以发现隐含的知识，实现从已知到未知的逻辑推导。以下重点分析四条典型的关系路径及其推理过程。

路径一：基于资本背景与服务能力的正向推导路径

路径模式：品牌 → (养老机构-特色关系) → 机构特色 → (隐含支撑关系) → 服务功能 → (养老服务-老人类型关系) → 老人类型
实例解析：以泰康之家为例。

推理过程：

- 前提1：图谱记录 (泰康之家, 养老机构-特色关系, 大规模、全功能、高品质)。
- 前提2（领域本体规则）：在养老产业本体中，“大规模、全功能”的物理空间与资金实力，必然支撑起“重资产、长周期”的医疗与照护体系建设。
- 推导1：因此，泰康之家必然具备 (泰康之家, 老年用品-功能关系, 持续照护、医养结合) 的核心功能。
- 前提3：图谱记录 (持续照护、医养结合, 适用/养老服务-老人类型关系, 全生命周期长者)。因为持续照护（CCRC模式）的核心逻辑就是让长者在不同健康阶段（独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护）无需离开社区。
- 结论：泰康之家的资本与规模特色，决定了其医养结合的服务能力，进而完美匹配“全生命周期长者”的长期居住需求。

业务意义：此路径可用于向高净值、关注长期健康保障的客户进行品牌推介，解释其“为什么能做好全生命周期照护”的底层逻辑。

路径二：基于长者刚性需求的逆向匹配路径

路径模式：老人类型 → (逆向需求匹配) → 服务功能 → (逆向特色推导) → 机构特色 → (品牌归属) → 品牌
实例解析：针对失能、失智长者的机构寻找。

推理过程：

1. 前提1：用户输入需求实体 (失能、失智、需临终关怀或日间照料的长者)。 2. 推导1 (需求解析)：此类长者属于刚需护理群体，其核心痛点是医疗依赖与专业护理。系统通过图谱反向检索，锁定必须具备 (失能失智照护、个性化护理、临终关怀) 等服务功能的节点。 3. 推导2 (特色匹配)：提供上述深度护理功能的机构，其特色必然是“专注个性化护理、失能失智照护特色”。 4. 结论：顺着关系边逆向追溯，精准定位到品牌节点 (大爱天下)。同时，结合其 (江浙沪为核心，辐射长三角) 的地区属性，为身处该区域的家属提供最优解。

业务意义：这是典型的“以需定供”推理路径，广泛应用于养老顾问系统、智能客服及养老机构床位匹配系统中，极大降低了家属寻找专业护理机构的试错成本。

路径三：基于空间地理与旅居模式的关联推理路径

路径模式：地区 → (空间支撑关系) → 机构特色 → (服务转化关系) → 服务功能 实例解析：以候鸟式养老为例。

推理过程：

1. 前提1：图谱显示 太平乐享家 布局于 (长三角、珠三角等重点区域)，和熹会 布局于 (多个城市)，乐成养老 布局于 (北京、浙江、海南等地区)。 2. 推导1 (空间与气候逻辑)：海南具有热带气候优势 (适合越冬)，北京、浙江、海南的跨区域布局，以及长三角/珠三角的经济与交通协同，为跨地域流动提供了物理基础。 3. 推导2 (特色转化)：这种跨区域的网点布局，使得机构特色中衍生出 (一地入住多地养老)、(候鸟式旅居网络)。 4. 结论：进而推导出这些品牌能够提供 (候鸟式养老)、(候鸟式旅居) 的核心服务功能，精准服务于 (追求高端、候鸟式养老的长者)。

业务意义：此路径揭示了“地理布局”与“服务模式”之间的因果推理。有助于政府在规划跨区域养老协同政策时，评估现有品牌网络对“候鸟养老”战略的支撑力度。

路径四：跨品牌的功能聚合与行业趋势推理

路径模式：品牌A → 服务功能 ← 品牌B ← 机构特色 ← 品牌C

实例解析：对“医养结合”与“保险+养老”的聚合分析。

推理过程：

1. 数据聚合：在图谱中检索“服务功能”节点，发现“医养结合”被泰康之家、光大养老、和熹会、太平乐享家等多个不同背景的品牌共同指向。 2. 特征抽象：这些品牌涵盖了险资系 (泰康、太平)、央企系 (光大、和熹会)。 3. 趋势推理：通过图神经网络 (GNN) 或关联规则挖掘，可以推理出：“无论资本背景如何，‘医养结合’已成为头部养老品牌的标配功能”。进一步观察发现，指向“医养结合”的品牌，其“机构特色”节点高频出现“大规模”、“央企背景”、“保险系”等词汇。 4. 结论：推理得出行业洞察——“医养结合”模式具有极高的资源壁垒，目前主要由具备雄厚资本 (险资/央企) 的头部品牌主导，中小型民营机构在该赛道面临较大竞争压力。

业务意义：这种跨实体的聚合推理，超越了单一品牌的视角，为行业研究者、投资人提供了宏观的产业竞争格局分析，揭示了养老产业“得医疗者得天下”及“资本密集型”的演进规律。

四、 康养应用与社会健康价值

构建健康养老知识图谱并非单纯的技术探索，其最终目的是赋能实际应用，产生深远的社会与健康价值。基于上述实体与关系网络，图谱在以下四个维度展现出巨大的应用潜力。

1. 精准供需匹配，提升长者健康干预效果

传统的养老服务匹配往往依赖人工经验，存在信息滞后与主观偏差。知识图谱通过“老人类型-服务功能-品牌”的语义路径，实现了基于长者具体健康状况（如失能、失智、慢病）、心理需求及消费能力的精准计算。例如，对于患有认知障碍（失智）的长者，系统可迅速推理出需要“记忆照护、个性化护理”功能，并精准推荐“椿萱茂”或“大爱天下”。这种精准匹配不仅提高了长者的生活质量，更确保了医疗与护理干预的及时性与有效性，延缓了长者身体机能的衰退。

2. 优化区域养老资源配置，辅助政府科学决策

通过“地区-养老资源关系”及“机构特色”网络，政府民政部门可以直观掌握辖区内养老资源的分布密度、床位结构及服务能级。例如，通过图谱分析发现某城市“高品质、医养结合”机构匮乏，而“基础日间照料”过剩，政府便可针对性地调整土地供应、财政补贴及招商引资政策，引导社会资本向刚需护理及医疗康复领域倾斜，从而优化宏观资源配置，避免重复建设与资源浪费。

3. 赋能智慧养老系统，实现个性化健康档案管理

知识图谱是智慧养老平台的“大脑”。将长者的电子健康档案（EHR）、日常体征监测数据与图谱中的“服务功能”节点相融合，可以构建动态的长者个人知识子图。当系统监测到某位“全生命周期长者”的血压、血糖出现异常波动时，可自动触发推理机制，联动机构内的“康复医疗、护理医疗”功能，为其生成个性化的健康干预方案。这种数据驱动的闭环管理，极大提升了慢病管理与预防性健康干预的效果。

4. 促进医养结合落地，提升产业服务标准化

图谱中对“医养结合”、“康复医疗”等服务功能的结构化定义，为养老行业提供了一套语义统一的标准词典。这有助于打破医疗机构与养老机构之间的信息孤岛，推动医疗标准向养老社区延伸。同时，通过对头部品牌（如泰康、光大）服务功能路径的拆解，可以为中小型养老机构提供对标学习的“知识模板”，推动整个健康养老产业向规范化、标准化、专业化方向迈进。

五、 研究进展与未来方向

当前，健康养老知识图谱的研究已从初步的实体抽取与关系构建，迈向更深层次的语义理解与推理应用。然而，面对日益复杂的养老需求与快速发展的智慧养老技术，现有图谱仍存在一定的局限性，未来的研究与演进将聚焦于以下几个核心方向。

1. 从静态图谱向动态时序图谱（Temporal Knowledge Graph）演进

当前的图谱数据多为静态的机构属性与功能描述。然而，长者的健康状态是动态变化的（如从活力长者逐渐过渡到半失能），机构的服务能力与政策环境也在不断迭代。未来需要引入时间维度，构建时序知识图谱。通过追踪长者健康指标的时间序列变化，结合图谱推理，实现“预测性养老干预”；同时，动态更新机构的服务评价与资源余量，确保推荐结果的实时性与准确性。

2. 多模态知识图谱 (Multimodal Knowledge Graph) 的融合

现有的实体与关系主要基于文本数据构建。未来的研究将深度融合多模态数据，包括养老机构的环境VR图像、长者的面部表情与语音情感数据、可穿戴设备采集的生理时序信号等。通过将视觉、听觉、生理信号等多模态特征对齐到知识图谱的实体与关系中，系统能够更全面、立体地感知长者的身心健康状态，实现从“生理照护”向“心理与情感慰藉”的深度延伸。

3. 结合大语言模型 (LLM) 的养老智能推理与交互

大语言模型具有强大的自然语言理解与生成能力，但存在“幻觉”与缺乏专业领域知识的问题。未来研究将致力于“知识图谱+大模型”的协同架构（如RAG，检索增强生成）。将养老知识图谱作为LLM的外部专业知识库，在长者的健康咨询、机构的智能客服、养老顾问的辅助决策等场景中，利用图谱的严谨逻辑约束LLM的生成内容，提供既具有人文温度又具备专业深度的交互体验。

4. 融入情感计算与心理健康评估实体

目前的图谱侧重于生理照护、医疗康复及物理空间等实体。随着“积极老龄化”理念的深入，长者的心理健康、社会参与及精神慰藉变得同等重要。未来的图谱本体设计将扩充“情感状态”、“社交网络”、“认知功能”、“生命意义感”等心理学与社会学实体，并构建相应的评估关系路径。这将推动健康养老从传统的“生物医学模式”向“生物-心理-社会医学模式”的全面转型。

5. 跨域知识融合与银发经济生态图谱

健康养老并非孤立的产业，它与医疗健康、金融保险、智能家居、文旅康养等领域深度交织。未来的研究将打破行业壁垒，构建跨域的“银发经济生态知识图谱”。例如，将养老图谱与医疗保险理赔图谱、智能家居物联网（IoT）图谱、老年文旅消费图谱进行本体对齐与关系融合。这不仅能长者为提供更无缝的“医-养-康-护-游-财”一站式解决方案，也将为宏观层面的银发经济产业规划、跨界产品创新提供全局性的数据洞察与决策支持。

结语

健康养老品类知识图谱通过结构化地表达品牌、人群、特色、地域与服务之间的复杂语义关系，为养老产业的数字化转型奠定了坚实的数据底座。通过核心实体的精细分类、关系网络的深度剖析以及典型路径的逻辑推理，我们不仅能够看清当前养老市场的供给格局与需求痛点，更能洞察产业未来的演进趋势。随着动态图谱、多模态技术及大模型的不

附录：知识图谱实体一览

实体名称	类型	描述
泰康之家	品牌	采用持续照护、医养结合模式的大规模连锁医养社区和康复医院品牌
全生命周期长者	老人类型	需要全生命周期照护的长者群体
大规模、全功能、高品质	机构特色	泰康之家养老机构的设施与服务特色

实体名称	类型	描述
全国数十个核心城市	地区	泰康之家养老资源布局的地区范围
持续照护、医养结合	服务功能	泰康之家提供的核心养老服务功能
光大养老	品牌	以机构养老为支撑，提供一站式养老服务的央企品牌
需要机构、社区、居家或旅居养老的长者	老人类型	有多元化养老需求的长者群体
央企背景、一站式服务	机构特色	光大养老机构的背景与服务特色
全国50余城	地区	光大养老资源布局的地区范围
康复医疗、护理医疗、社区服务、居家服务、旅居服务、智慧养老	服务功能	光大养老提供的一站式综合服务功能
随园	品牌	万科旗下提供全生命周期、全品类、全方位服务的养老品牌
万科旗下、全品类全方位	机构特色	随园养老机构的背景与服务特色
全国十余个城市	地区	随园养老资源布局的地区范围
全生命周期、全品类、全方位服务	服务功能	随园提供的综合性养老服务功能
椿萱茂	品牌	远洋集团旗下引入国际先进理念的国际化健康养老服务品牌
中国长辈	老人类型	结合中国长辈特点提供服务的目标群体
国际化、高品质、远洋集团旗下	机构特色	椿萱茂养老机构的背景与服务特色
全国多个城市	地区	椿萱茂养老资源布局的地区范围
7大产品，十大专业，100多项服务内容	服务功能	椿萱茂提供的国际化健康养老服务功能
和熹会	品牌	提供医养结合及候鸟式养老服务的高端养老品牌
追求高端、候鸟式养老的长者	老人类型	追求高端体验和候鸟式旅居的长者群体
高端、央企背景、一地入住多地养老	机构特色	和熹会养老机构的背景与服务特色
多个城市	地区	和熹会养老资源布局的地区范围
医养结合、亲情化/专业化/个性化全程式服务、候鸟式养老	服务功能	和熹会提供的全程式及候鸟式养老服务功能
九如城JORU	品牌	深耕康养行业，涵盖康养、安养、日间照料等服务的综合运营商
需要康复、安养、日间照料或居家服务的长者	老人类型	需要多层次康养及照料服务的长者群体
综合运营商、数百家机构、上千家社区中心	机构特色	九如城养老机构的规模与运营特色
全国多个省份、数十个城市	地区	九如城养老资源布局的地区范围
医、康、养、教、研、旅相融合的康养服务	服务功能	九如城提供的融合型康养服务功能
乐成养老	品牌	投资、建设、运营连锁型养老服务设施的知名专业服务提供商

附录：知识图谱关系一览

主体	关系	客体	来源
泰康之家	养老服务-老人类型关系	全生命周期长者	产品数据
泰康之家	养老机构-特色关系	大规模、全功能、高品质	产品数据

主体	关系	客体	来源
泰康之家	地区-养老资源关系	全国数十个核心城市	产品数据
泰康之家	老年用品-功能关系	持续照护、医养结合	产品数据
光大养老	养老服务-老人类型关系	需要机构、社区、居家或旅居养老的长者	产品数据
光大养老	养老机构-特色关系	央企背景、一站式服务	产品数据
光大养老	地区-养老资源关系	全国50余城	产品数据
光大养老	老年用品-功能关系	康复医疗、护理医疗、社区服务、居家服务、旅居服务、	产品数据
随园	养老服务-老人类型关系	全生命周期长者	产品数据
随园	养老机构-特色关系	万科旗下、全品类全方位	产品数据
随园	地区-养老资源关系	全国十余个城市	产品数据
随园	老年用品-功能关系	全生命周期、全品类、全方位服务	产品数据
椿萱茂	养老服务-老人类型关系	中国长辈	产品数据
椿萱茂	养老机构-特色关系	国际化、高品质、远洋集团旗下	产品数据
椿萱茂	地区-养老资源关系	全国多个城市	产品数据
椿萱茂	老年用品-功能关系	7大产品，十大专业，100多项服务内容	产品数据
和熹会	养老服务-老人类型关系	追求高端、候鸟式养老的长者	产品数据
和熹会	养老机构-特色关系	高端、央企背景、一地入住多地养老	产品数据
和熹会	地区-养老资源关系	多个城市	产品数据
和熹会	老年用品-功能关系	医养结合、亲情化/专业化/个性化全程式服务、候鸟式	产品数据
九如城JORU	养老服务-老人类型关系	需要康复、安养、日间照料或居家服务的长者	产品数据
九如城JORU	养老机构-特色关系	综合运营商、数百家机构、上千家社区中心	产品数据
九如城JORU	地区-养老资源关系	全国多个省份、数十个城市	产品数据
九如城JORU	老年用品-功能关系	医、康、养、教、研、旅相融合的康养服务	产品数据
乐成养老	养老服务-老人类型关系	需要高品质照护的长者	产品数据
乐成养老	养老机构-特色关系	连锁型、高品质照护	产品数据
乐成养老	地区-养老资源关系	北京、浙江、海南等地区	产品数据
乐成养老	老年用品-功能关系	高品质照护和生活服务	产品数据
太保家园	养老服务-老人类型关系	全年龄覆盖长者	产品数据
太保家园	养老机构-特色关系	保险系、三大产品线、全天候响应	产品数据
太保家园	地区-养老资源关系	全国多个城市	产品数据
太保家园	老年用品-功能关系	全年龄覆盖、全天候响应、全方位呵护的高品质养老服务	产品数据
太平乐享家	养老服务-老人类型关系	追求高品质、候鸟式旅居的长者	产品数据
太平乐享家	养老机构-特色关系	适老化、医康养结合、候鸟式旅居网络	产品数据

主体	关系	客体	来源
太平乐享家	地区-养老资源关系	长三角、珠三角等重点区域	产品数据
太平乐享家	老年用品-功能关系	保险+养老一站式解决方案、适老化居住环境、健康管理	产品数据
大爱天下	养老服务-老人类型关系	失能、失智、需临终关怀或日间照料的长者	产品数据
大爱天下	养老机构-特色关系	绿城旗下、专注个性化护理、失能失智照护特色	产品数据
大爱天下	地区-养老资源关系	江浙沪为核心，辐射长三角	产品数据
大爱天下	老年用品-功能关系	失能失智照护、日间照料、喘息服务、临终关怀、个性化	产品数据
亲和源	养老服务-老人类型关系	追求快乐服务与终身照料的老年人	产品数据
亲和源	养老机构-特色关系	会员制载体，融居家、社区、机构为一体	产品数据
亲和源	老年用品-功能关系	居家养老、社区养老、机构养老、快乐服务、健康服务、	产品数据
Kaijian凯健	养老服务-老人类型关系	需要高端美式养老服务的老人	产品数据
Kaijian凯健	养老机构-特色关系	美资背景，美国养老集团共同创建	产品数据
Kaijian凯健	老年用品-功能关系	适合中国老人的全新养老模式	产品数据
诚和敬	养老服务-老人类型关系	需要机构康复及社区居家养老的长者	产品数据
诚和敬	养老机构-特色关系	全方位老龄产业建设集团	产品数据
诚和敬	老年用品-功能关系	机构康复、养老、社区居家养老专业运营	产品数据

四、选购/使用决策问答

本章节针对不同预算、不同人群、不同场景，精选15条典型选购/使用决策问题，每条推荐3-5款合适的产品/服务。

免责声明：本章节内容仅供参考学习，不构成医疗建议。如有健康问题请及时咨询专业医生或医疗机构。

健康养老品类选购与使用决策指南

随着我国人口老龄化进程的不断加深，健康养老已成为关乎国计民生的核心议题。面对市场上琳琅满目的养老机构、社区服务、居家改造及智能设备，如何根据长者的身体状况、家庭预算及核心诉求，科学、合理地选择健康养老产品与服务，成为众多家庭面临的难题。

本章节基于大量真实市场调研与专业评估数据，将健康养老决策问答按经济型、中端型、高端型三大预算档次进行深度梳理。旨在为不同需求的长者及家属提供一份详实、专业、实用的选购与使用避坑指南。

一、经济型预算（月预算1万元以内 / 基础居家与社区服务）

本档次主要面向预算有限、希望原居安老、病情相对稳定或仅需基础生活协助的长者。核心策略是以“居家适老化改造+社区依托+上门服务”为主，花小钱解决大安全隐患。

Q1：「3000-6000元/月预算 × 居家独居人群 × 家庭常备适老化改造，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：居家独居长者面临的最大威胁是“跌倒”。据统计，跌倒是我国65岁以上老年人因伤致死的首位原因。卫生间湿滑、门槛高低差、夜间照明不足是三大隐患。适老化改造的核心在于“消除环境障碍”，通过物理环境的改变补偿长者身体机能的衰退。

产品/服务推荐：

1. 诚和敬·居家适老产品：提供专业入户评估及定制化改造方案。涵盖卫生间防滑处理、L型/一字型扶手安装、洗澡椅配置等。改造费用约3000-10000元（一次性），后续可叠加月费3000-5000元的上门巡视服务。特点是评估专业，施工标准化。
2. 光大养老·居家养老站点：依托街道社区提供上门评估及适老化指导，结合居家上门服务（助浴、助洁）。月服务费约3000-5000元。特点是社区响应速度快，服务接地气。
3. 九如城·居家养老服务中心：提供居家环境安全排查及基础改造建议，配套上门护理。月费约3000-5000元。特点是长三角地区网点密集，服务连贯性好。

选购/使用建议：

重点区域优先：卫生间和卧室是改造重中之重。马桶旁必须安装上翻扶手，淋浴区需铺设防滑地胶并配备带靠背的洗澡椅。

材质选择：扶手建议选择“尼龙内衬+不锈钢”材质，冬季触摸不冰手，且防滑耐磨。

灯光改造：卧室至卫生间动线需安装感应式地脚灯，避免长者起夜摸黑寻找开关。

安全提示与免责声明：适老化改造需根据长者具体身高、臂力及残障情况定制，切勿盲目网购通用产品自行安装，以免受力点不牢导致脱落伤人。本内容仅供科普与参考，不能替代专业医师的诊断与康复指导。具体改造方案请咨询专业适老化评估师及医生。

Q2：「4000-7000元/月预算 × 半失能人群 × 日间照料，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：半失能长者（如中风后遗症、轻度骨折恢复期）白天需要人协助起居、服药及康复，但夜间仍渴望家庭环境的归属感。同时，家属因白天工作无暇照顾，面临巨大的“照护倦怠”。“日间照料（日托）”模式既能提供专业照护，又能让长者保持社区社交，是极佳的过渡方案。

产品/服务推荐：

1. 九如城·日间照料中心：提供白天托管、营养餐饮、基础康复理疗及文娱活动。月费约4000-6000元。特点是医养结合紧密，康复设备齐全。
2. 光大养老·日间照料：依托社区服务中心，提供专业日托服务，含健康监测和认知训练。月费约4000-6500元。特点是社区嵌入度高，长者不脱离熟悉环境。

3. 大爱天下·日间照料：以江浙沪为核心，提供专业日托及针对家属的“喘息服务”。月费约5000-7000元。特点是服务精细化，有效缓解家属压力。

选购/使用建议：

考察接送服务：确认机构是否提供专车接送，以及上下车时的轮椅辅助设施。

关注餐饮质量：半失能长者多有吞咽困难或慢病，需考察机构是否提供碎食餐、流食及糖尿病/高血压定制餐。

突发疾病预案：必须确认日托机构是否具备基础急救能力（如AED设备、持证急救员）及附近医院的绿色通道。

安全提示与免责声明：半失能长者病情易反复，日托期间如出现发热、意识模糊等症状，机构应立即通知家属并就医。本内容仅供科普与参考，具体照护方案请遵医嘱。

Q3：「2000-5000元/月预算 × 居家独居人群 × 日常保健与上门护理，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析： 身体相对健康但患有慢病，或术后刚出院需定期换药、打针的独居老人，去医院排队就医成本极高。通过购买专业的上门医疗护理与生活协助服务，能够以较低的成本维持健康状态，保障生命安全。

产品/服务推荐：

1. 诚和敬·居家上门护理：提供专业护士上门打针、换药、导尿管/胃管护理、生命体征监测。按次或包月收费，月均约2000-4000元。特点是医疗资质硬，操作规范。
2. 光大养老·居家养老站点：提供上门助浴、助洁、助餐及基础健康指导。月费约2500-4500元。特点是生活照料细致，服务态度好。
3. 大爱天下·喘息服务：为家属提供短期替代照护，或为老人提供定期上门专业护理。月费约3000-5000元。特点是灵活性强，可按需定制。

选购/使用建议：

核实人员资质：涉及医疗操作（如插管、注射），必须要求上门人员出示《护士执业证书》，并确认其所属机构具备《医疗机构执业许可证》。

隐私与安全保障：建议家属在公共区域（如客厅）安装监控，或在上門服务期间由亲属/社区志愿者陪同，保护老人隐私及人身安全。

安全提示与免责声明：上门医疗护理存在一定医疗风险，如发生过敏或意外，需明确机构的医疗责任险覆盖情况。本内容仅供科普与参考，具体医疗操作必须由具备资质的医护人员执行，并遵医嘱。

Q4：「5000元/月以内预算 × 慢性病患者 × 社区健康管理，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析： 高血压、糖尿病等慢性病患者需要长期的指标监测、用药管理和饮食干预。社区健康管理服务通过建立健康档案、定期巡诊和营养指导，能够有效控制病情发展，降低急性并发症的发生率。

产品/服务推荐：

1. 诚和敬·社区居家养老：在社区设立站点，提供慢病建档、定期测血压血糖及用药指导。月服务费约3000-5000元。特点是档案管理规范，数据可同步给家属。
2. 光大养老·社区服务中心：依托社区提供健康管理、中医理疗及慢病营养餐配送。月费约3500-5000元。特点是中西医结合，理疗手段丰富。

3. 九如城·日间照料中心：除日托外，提供完善的社区慢病管理档案，定期开展健康讲座。月费约4000-5000元。特点是群体干预效果好，社交属性强。

选购/使用建议：

数据互联互通：选择能将日常监测数据（如血压、血糖）实时同步至子女手机APP或社区医生终端的机构。

明确服务边界：社区健康管理重在“防”和“管”，不能替代专科医院的“治”。需确认机构与三甲医院的转诊通道。

安全提示与免责声明：社区健康管理不能替代专科医生的诊疗，慢病患者切勿擅自根据社区建议调整处方药剂量。本内容仅供科普与参考，具体治疗方案请严格遵照主治医师医嘱。

Q5：「3000元/月以内预算 × 居家独居人群 × 家庭常备智能安防，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：独居老人最大的风险是“意外跌倒后无人知晓”导致的黄金救援时间错失。智能安防设备通过物联网技术，实现对长者生命体征及居家环境的24小时无感监测，是独居养老的“保命刚需”。

产品/服务推荐：

1. 诚和敬·智慧养老设备：提供智能床垫（监测心率/呼吸/离床）、毫米波跌倒雷达、一键呼救器。结合后台24小时响应，月服务费约1000-3000元。特点是保护隐私（雷达非摄像头），监测精准。
2. 光大养老·智慧养老服务：依托物联网平台，提供烟感、气感、水浸、紧急呼叫等智能安防包。月服务费约1500-2500元。特点是全方位覆盖居家安全隐患。
3. 九如城·智慧居家服务：安装智能门磁、智能水表（如12小时未用水自动报警）及SOS报警器。异常自动通知家属或社区。月费约1000-2500元。特点是行为逻辑分析，无感监测。

选购/使用建议：

网络与电源保障：智能设备需依赖稳定的Wi-Fi和电源。建议选购自带NB-IoT（窄带物联网）模块的设备，断网断电亦能发送报警信号，并配备备用电池。

响应机制测试：购买前必须确认后台客服是“真人24小时值守”还是“AI语音机器人”，确保紧急情况下能立刻联动120及家属。

安全提示与免责声明：智能设备存在故障率及误报可能，不能完全替代人工巡查。家属需定期检查设备电量及网络状态。本内容仅供科普与参考，具体设备选购请结合老人实际居住环境咨询专业人士。

二、 中端型预算（月预算1万-2万元 / 押金模式与中端机构）

本档次面向有一定积蓄、需要专业医疗护理支撑或希望改善养老生活质量的长者。核心策略是选择“医养结合型机构”或“押金/会员制模式”，以平衡现金流与服务质量。

Q6：「10000-15000元/月预算 × 慢性病患者 × 疾病辅助治疗，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：患有多种慢性病（如三高、冠心病、糖尿病并发症）的长者，不仅需要日常照料，更需要专业的医疗干预、中医理疗及针对性的营养膳食。机构必须具备内设医疗机构或紧密的医保定点合作。

产品/服务推荐：

1. 九如城·康养中心：深耕康养，内设康复医院，提供慢病管理及中医理疗。月费约1万-1.5万。特点是医疗资质完备，可刷医保。
2. 光大养老·护理院：以康复医疗、护理医疗为核心，针对三高、糖尿病等有专业营养餐和动态监测。月费约0.8万-1.2万。特点是护理等级划分细致，收费透明。
3. 诚和敬·机构康复：提供专业机构康复与养老结合，慢病干预体系完善。月费约1万-1.5万。特点是康复师团队专业，设备较先进。

选购/使用建议：

查验医疗资质：务必确认机构内设的医务室或护理院是否具备《医疗机构执业许可证》，能否直接进行医保结算。

药品管理制度：考察机构对长者自带药品的管理制度，防止漏服、错服或药物过期。

安全提示与免责声明：慢病管理需遵医嘱按时服药，机构需具备突发急症（如心梗、脑卒中）的绿色通道及急救设备（如AED、氧气瓶）。本内容仅供科普与参考，具体诊疗请遵医嘱。

Q7：「8000-12000元/月预算 × 半失能人群 × 日常照护，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：半失能长者（如偏瘫、重度关节炎）部分丧失自理能力，需要协助起居、洗浴、如厕及翻身护理。此阶段最需防范的并发症是“压疮（褥疮）”和“肌肉萎缩”，对护理员的耐心与专业技能要求极高。

产品/服务推荐：

1. 随园智汇坊：万科旗下养护机构，护理团队专业，提供精细化生活照料。月费约0.9万-1.2万。特点是万科物业标准，环境温馨，服务标准化。
2. 九如城·安养中心：专注生活照料与基础护理，性价比高。月费约0.8万-1.1万。特点是床位周转率合理，护理员稳定性高。
3. 乐成养老·恭和苑：连锁高品质照护，护理人员配比高（通常达1:4或1:5）。月费约1万-1.5万。特点是生活照料细致，文娱活动丰富。

选购/使用建议：

考察护理配比：半失能照护的护理员与长者比例不应低于1:5，夜间必须有值班巡视。

压疮防范机制：入住前需进行Braden压疮风险评估。机构必须配备防褥疮气垫床，并严格执行“每2小时翻身叩背”的记录制度，家属可随时抽查记录表。

安全提示与免责声明：半失能长者易发生跌倒、误吸及压疮，机构需具备完善的应急预案。本内容仅供科普与参考，具体护理方案请遵医嘱并咨询专业评估师。

Q8：「10000元/月左右预算 × 术后康复人群 × 术后康复，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析： 长者在大型医院完成急性期手术（如关节置换、骨折内固定）后，需转入康复期。此时无需顶尖的ICU设备，但需要专业的康复医师指导训练、营养支持及伤口护理，以最大化恢复身体机能。

产品/服务推荐：

1. 九如城·颐养中心：开设康复医院，提供术后基础康复训练，收费适中。月费约0.8万-1.2万。特点是康复与养老无缝衔接。
2. 光大养老·社区服务中心：依托社区提供康复理疗服务，可日间照料。月费约0.6万-1万。特点是离家近，方便家属探望。
3. 大爱天下·专业护理：提供个性化护理与康复指导，江浙沪地区性价比高。月费约0.9万-1.2万。特点是定制化疗程，服务贴心。

选购/使用建议：

康复师资质：确认机构是否配备全职的康复治疗师（PT/OT/ST），而非仅由护理员代劳。

营养与伤口管理：术后康复需高蛋白饮食支持，机构需提供定制营养餐；同时需具备专业的伤口换药及感染控制能力。

安全提示与免责声明：康复训练需循序渐进，切忌盲目追求进度导致二次损伤（如骨折移位、假体脱位）。本内容仅供科普与参考，具体康复计划必须由专业康复医师制定并遵医嘱执行。

Q9：「12000元/月预算 × 亚健康老年人群 × 社区养老，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析： 活力/亚健康长者身体基本自理，但面临孤独、社会脱节等心理问题。他们不愿脱离原有的生活圈，渴望在熟悉的社区中获得丰富的文娱社交、健康管理及便捷的日间照料服务。

产品/服务推荐：

1. 亲和源·社区养老：融居家、社区、机构为一体，提供快乐服务与健康管理。月费约1万-1.5万。特点是“管家式”服务，社群活动极其丰富。
2. 诚和敬·社区居家养老：全方位老龄产业服务，社区站点活动丰富，提供日间照料。月费约0.8万-1.2万。特点是政府背景，信誉度高，覆盖广。
3. 光大养老·社区服务中心：一站式服务补充，社区内文娱活动多，医疗配套好。月费约0.8万-1.2万。特点是硬件设施新，适老化设计好。

选购/使用建议：

考察社群活跃度：实地观察社区内长者的精神面貌，了解社团组织（如合唱团、书法班）的数量及开展频率。

适老化细节：关注社区公共区域的无障碍通道、休息座椅分布及防滑处理。

安全提示与免责声明：社区养老虽好，但长者仍需关注自身基础疾病变化，定期体检。本内容仅供科普与参考，具体健康管理请遵医嘱。

Q10：「50万-100万押金/会员费预算 × 慢性病患者 × 长期居住，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析： 对于有一定积蓄的慢病长者，每月1-2万的现金流支出可能带来心理压力。通过“押金制”或“会员制”模式，一次性缴纳较大额度资金，可大幅降低每月的固定开销，实现资产的跨期配置。

产品/服务推荐：

1. 亲和源·会员制养老：一次性缴纳会员费，享受终身照料，月费大幅降低（仅收基础服务费和餐费）。押金/会员费50万起。特点是产权/使用权清晰，社群文化浓厚。
2. 随园嘉树·养老公寓：押金模式，押金可退。月费仅需支付基础服务费和餐费，整体月开销约0.6万-0.8万，押金50-100万。特点是万科品质，园区环境极佳。
3. 九如城·康养中心：部分项目支持押金入住，月费约0.6万-0.9万，包含慢病管理。特点是医养结合，性价比高。

选购/使用建议：

资金监管账户：务必确认机构收取的押金/会员费是否存入银行第三方监管账户，防范机构资金链断裂风险。

退费条款：仔细阅读合同中关于“退出机制”的条款，明确押金退还的周期、折旧费及违约金计算方式。

安全提示与免责声明：高额押金/会员费存在一定财务风险，建议由专业律师审查合同。慢病长者入住后仍需遵医嘱服药。本内容仅供科普与参考，不构成任何投资或医疗建议。

Q11：「15000元/月以上预算 × 旅居候鸟人群 × 旅居康养，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：“候鸟式”养老看重的是气候的舒适性与多地连锁的便利性。长者希望冬季去南方避寒，夏季去北方避暑。核心诉求是异地医保结算的顺畅度、多地服务的标准化及突发疾病的应急保障。

产品/服务推荐：

1. 和熹会·候鸟式养老中心：主打“一地入住、多地养老”，在全国多地有布局。月费约1.5万-2万。特点是亲情化照护，异地切换无缝衔接。
2. 光大养老·旅居养老服务：一站式服务含旅居养老，全国50余城布局。月费约1万-1.8万。特点是网点密集，配套完善。
3. 乐成养老·海口恭和苑：海南气候宜人，适合冬季避寒。月费约1.5万-2.5万。特点是高端品质，医疗配套强。

选购/使用建议：

异地医保结算：提前确认目的地机构是否接入国家异地就医直接结算系统，避免垫付医疗费后回老家报销的繁琐。

健康档案互通：确保连锁机构间的健康档案、用药记录能够云端同步，避免异地就医时信息断层。

安全提示与免责声明：异地旅居需考虑气候突变对心脑血管疾病的影响，需备足日常用药。本内容仅供科普与参考，具体出行及健康管理请遵医嘱。

三、 高端型预算（月预算2万元以上 / 200万以上一次性资产规划）

本档次面向高净值人群，追求顶级的医疗资源、奢华的居住环境、丰富的精神文化生活及资产的保值传承。核心策略是选择“高端CCRC社区”或“保险/会员制对接”，实现品质养老与财富规划的双赢。

Q12：「20000元/月以上预算 × 亚健康老年人群 × 抗衰老与品质养老，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：高净值亚健康长者不仅满足于“活着”，更追求“活得好、活到老”。他们需要高端CCRC（持续照料退休社区），注重文娱社交、抗衰老管理、适老环境及圈层文化。

产品/服务推荐：

1. 泰康之家·燕园：医养结合标杆，配套二级康复医院，文娱活动极其丰富（如老年大学）。价格约2万-3万/月（需押金或保险对接）。特点是行业龙头，体系成熟，圈层高端。
2. 椿萱茂·老年公寓：引入美式养老理念，主打“快乐养老”，专业社工带领活动。月费约1.5万-2.5万。特点是理念先进，注重长者心理慰藉。
3. 太保家园·颐养社区：全龄覆盖，硬件设施顶级，提供全方位呵护。月费约1.8万-2.5万。特点是太保集团背书，硬件奢华，乐养/颐养/康养全覆盖。

选购/使用建议：

圈层与文化匹配：高端社区的核心价值在于“邻里”。建议实地考察社区的入住率及长者群体的背景，选择价值观相近的圈层。

隐形消费排查：明确月费中是否包含水电、网络、基础文娱课程，排查是否有高额的“强制消费”项目。

安全提示与免责声明：入住前需进行全面体检，评估自理能力。抗衰老项目需科学理性，警惕虚假宣传。本内容仅供科普与参考，具体健康干预请遵医嘱。

Q13：「30000元/月以上预算 × 术后康复人群 × 术后康复，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：针对重大手术（如心脑血管搭桥、神经外科、复杂骨科）后的长者，普通养老机构的康复设备无法满足需求。必须选择自带二级以上康复医院、拥有国际化康复技术及顶尖专家团队的高端医养社区。

产品/服务推荐：

1. 泰康之家·康复医院：拥有专业康复团队和进口先进设备（如康复机器人），提供术后神经、骨科康复。月费约2.5万-4万。特点是医疗实力雄厚，重症康复能力强。
2. 随园护理院：万科旗下专业医护机构，医疗护理结合紧密，针对术后恢复有定制方案。月费约2万-3万。特点是日式精细化护理，服务极致。
3. Kaijian凯健国际养老社区：高端美式医养，提供国际化康复技术。月费3万以上。特点是外资背景，国际标准，隐私保护极佳。

选购/使用建议：

考察重症处理能力：确认社区内是否配备ICU或高依赖病房（HDU），以及是否有常驻的三甲医院专家多点执业。

康复设备先进性：实地查看是否配备水疗池、上下肢机器人、经颅磁刺激等高端康复设备。

安全提示与免责声明：重大术后康复风险极高，需严格遵循康复医师的阶段性评估，避免二次损伤。本内容仅供科普与参考，具体治疗方案请遵医嘱。

Q14：「25000元/月以上预算 × 失智老年人群 × 失智专业照护，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：阿尔茨海默症及认知障碍长者的照护是养老行业的“皇冠明珠”。需要特殊的记忆唤醒环境、防走失设计、非药物干预疗法（如怀旧疗法、音乐疗法）以及24小时的高强度监护。

产品/服务推荐：

1. 椿萱茂·失智照护：引入国际失智照护理念（如美国Meridian），采用记忆疗法，环境设计防走失。月费约2万-3万。特点是专业度极高，非药物干预体系完善。
2. 泰康之家·记忆照护：专属记忆照护楼层，配备专业认知训练师，提供全生命周期干预。月费约2.5万-3.5万。特点是硬件适老设计顶尖，医护配比高。
3. 大爱天下·失智照护中心：以失能失智照护为特色，提供个性化护理。月费约1.5万-2.5万。特点是性价比高，护理员经验丰富。

选购/使用建议：

环境心理学设计：优秀的失智照护区应采用色彩心理学（如餐厅用暖色增进食欲），门禁需隐蔽设计（如将门 painted 成墙面或书架），避免引发长者“被囚禁”的焦虑。

员工培训体系：询问机构对护理员的失智照护培训时长及考核机制，面对长者的精神行为症状（BPSD），员工是否具备专业的沟通与安抚技巧。

安全提示与免责声明：失智长者需24小时监护，防跌倒、防误食、防走失是重中之重。切勿使用约束带等暴力手段。本内容仅供科普与参考，具体照护及用药请遵医嘱。

Q15：「200万以上一次性预算 × 亚健康老年人群 × 资产规划与品质养老，如何选择健康养老产品/服务？」

需求分析：高净值人群不仅关注养老品质，更关注资产的保值、传承及税务筹划。通过“保险+养老”或“高端会员制”，可提前锁定稀缺的优质养老床位，实现“金融+实体”的跨周期资产配置。

产品/服务推荐：

1. 太平乐享家·养老社区：提供“保险+养老”一站式方案，购买指定保险即可获得入住资格。总预算200万起。特点是央企背景，保险与养老深度绑定，资产隔离功能强。
2. 泰康之家·保险对接社区：通过购买泰康人寿保险产品对接入住资格。对接门槛通常在150万-200万保费。特点是生态体系庞大，全国布局最广，保单可指定受益人。
3. 亲和源·会员制养老社区：一次性缴纳会员费即可享受终身照料。会员费约100万-300万不等。特点是使用权明确，部分项目支持会员权益继承或转让。

选购/使用建议：

法律与财务审查：务必聘请专业律师及财务顾问，审查保险条款中的现金价值、退保损失，以及会员协议中的退费规则、继承条款。

入住权益确认：明确保单/会员费对应的入住权益（如：是保证入住权还是轮候权？是否包含配偶的入住权益？）。

安全提示与免责声明：大额资金规划涉及复杂的金融与法律风险，需警惕非法集资及虚假承诺。本内容仅供科普与参考，不构成任何投资建议。长者健康管理请遵医嘱。

结语

健康养老不仅是一项消费决策，更是对生命尊严的长期投资。无论是经济型的居家适老改造，还是高端型的CCRC社区与资产规划，核心都在于“匹配”——匹配长者的身体状况、心理诉求与家庭的财务能力。

在选购过程中，家属应保持理性，多看、多问、多对比，务必实地暗访机构的真实运营状况，仔细审查合同条款。同时，任何养老产品与服务都不能替代专业的医疗诊断。希望本指南能为您在纷繁复杂的养老市场中拨开迷雾，为长者寻得一处安心、舒心、有尊严的颐养天年之所。

五、相关机构/公司信息

本章节介绍各品牌所属公司/机构的背景、规模、核心业务等信息。

健康养老品类相关机构/公司信息章节

一、健康养老行业格局分析

随着全球人口老龄化进程的加速以及长者对生活质量要求的不断提升，健康养老产业已从传统的“基础照料”向“高品质、医养结合、全生命周期”的现代化康养模式转型。当前，健康养老市场的参与者呈现出多元化、跨界化的特征，根据企业的资本背景、全国布局规模、品牌影响力及运营模式，行业格局可清晰划分为三大梯队及特定的行业生态组织：

1. 头部企业（行业引领者与全国布局者）该梯队主要由大型保险资金、实力雄厚的央企/国企、头部房地产开发商以及国际养老巨头构成。这类企业拥有强大的资金筹措能力、丰富的土地与医疗资源，以及成熟的跨周期运营经验。其核心特征是全国性连锁布局（通常覆盖数十个核心城市）、单项目投资规模大、主打CCRC（持续照护退休社区）或大型医养综合体模式。代表品牌如泰康之家、光大养老、Erickson Senior Living、随园、九如城等，它们不仅制定了行业的高标准，也引领了“保险+养老”、“央企+养老”等主流商业模式的发展。
2. 第二梯队（中坚力量与高端/专业连锁品牌）该梯队包含了知名的专业养老服务提供商、地方大型国企旗下品牌、以及引入国际先进理念的外资/合资高端品牌。它们通常在特定区域（如京津冀、长三角、珠三角）或高端细分市场占据主导地位。其核心特征是服务精细化、专业照护能力强、品牌口碑优良。代表品牌如椿萱茂、和熹会、乐成养老、国投健康、亲和源等，它们通过深耕细作，在失智失能照护、高端会员制养老、国际化护理等细分赛道上建立了极强的竞争壁垒。
3. 新兴品牌、区域深耕与细分特色机构 该梯队由众多区域性连锁品牌、专注于特定照护需求（如失智失能、中西医结合医养结合）的机构，以及处于快速成长期的新兴企业组成。它们的优势在于运营灵活、成本控制较好、对本地长者需求洞察深刻。代表品牌如汇晨养老、合展养老、久久泰和、建发溢佰等。这些机构是养老服务网络的重要毛细血管，有效补充了头部企业下沉市场的不足。

此外，行业协会与国际组织（如Argentum）在标准制定、行业 advocacy（倡导）及数据发布方面发挥着不可替代的生态支撑作用。

二、头部企业与行业引领者

1. 泰康之家

机构全称与品牌关系：泰康之家是泰康保险集团股份有限公司专注养老、护理、康复实体建设运营和创新服务的专业品牌。

机构背景与发展历程：成立于2009年，是中国养老行业的先行者。历经十余年发展，泰康之家率先将国际CCRC模式引入中国，并不断进行本土化创新，见证并推动了中国高品质养老产业的从无到有。

总部与核心业务：总部位于北京市。核心业务涵盖养老社区的投资、建设、运营，以及配套康复医院的医疗运营，提供持续照护和医养结合服务。

市场定位与规模：定位为“中国养老行业的先行者，高品质享老生活方式”提供商。目前在全国数十个核心城市进行了连锁医养社区和康复医院的布局，规模居行业前列。

上市情况：母公司泰康保险集团层面未提及具体上市状态（泰康人寿为泰康集团核心子公司）。

认证资质与技术实力：在专业评测中荣获A++评级，是公认的行业佼佼者，具备顶级的适老化设计标准与医疗资源整合能力。

主要产品/服务介绍：核心产品为连锁医养社区与康复医院，提供独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护等全生命周期持续照护服务。

2. 光大养老

机构全称与品牌关系：光大养老健康产业发展有限公司，隶属于央企中国光大集团，是光大集团旗下养老板块的核心运营平台。

机构背景与发展历程：成立于2019年，依托光大集团强大的金融与实业背景，通过整合重组迅速崛起，成为央企进军养老产业的标杆。

总部与核心业务：总部位于北京市。以机构养老为体系支撑，以康复医疗、护理医疗为服务核心，辅以社区、居家及旅居服务。

市场定位与规模：定位为“一站式养老服务提供商”。旗下拥有多个子品牌，已布局全国50余城，形成了庞大的全国化服务网络。

上市情况：未提及（依托央企光大集团）。

认证资质与技术实力：专业评测A++，行业佼佼者。拥有强大的央企信用背书及金融保险协同优势。

主要产品/服务介绍：产品线极为丰富，涵盖养老院、护理院、社区服务中心、居家养老站点、CCRC、旅居养老及智慧养老系统。

3. Erickson Senior Living

机构全称与品牌关系：Erickson Senior Living，美国领先的养老社区开发商和管理商，品牌与公司名称一致。

机构背景与发展历程：成立于四十多年前（约20世纪80年代），是美国持续照护退休社区（CCRC）模式的先驱和领导者，拥有深厚的历史底蕴。

总部与核心业务：总部位于美国马里兰州巴尔的摩。核心业务为大型全生命周期养老社区的开发、管理与运营。

市场定位与规模：在Argentum评选的美国150家最大养老服务提供商中排名第4，是美国最大、最受信赖的养老服务商之一。其全国网络拥有26,425套住宅，服务超过33,000名居民。

上市情况：未提及（非上市私营企业）。

认证资质与技术实力：以强大的财务实力、稳定性及卓越的连续照护能力闻名于北美市场。

主要产品/服务介绍：主打Continuing care retirement communities（持续照护退休社区），旗下拥有The Grandview、Oxford Hills、Ava Lakes、Emerson Lakes等知名社区品牌，提供充满活力的退休生活体验。

4. 随园

机构全称与品牌关系：随园是万科企业股份有限公司旗下探索养老产业的开拓者，是国内知名的养老服务品牌。

机构背景与发展历程：成立于2009年，万科凭借在房地产开发与物业服务领域的深厚积累，成功跨界养老，随园嘉树等项目成为行业标杆。

总部与核心业务：总部位于浙江省杭州市。核心业务为全生命周期、全品类、全方位的养老服务开发与运营。

市场定位与规模：定位为国内知名的养老服务品牌。目前在全国十余个城市布局了超170个养老项目，规模效应显著。

上市情况：母公司万科企业股份有限公司（A股/港股）已上市。

认证资质与技术实力：专业评测A++，行业佼佼者。依托万科的物业管理体系，具备极强的社区运营与客户服务能力。

主要产品/服务介绍：包括“随园嘉树”高端养老公寓、“随园护理院”、“随园智汇坊”社区嵌入式机构，以及“随园之家”居家养老服务。

5. 九如城（JORU）

机构全称与品牌关系：上海九如城企业(集团)有限公司，品牌名为九如城。

机构背景与发展历程：成立于2009年，深耕康养行业多年，从区域起步逐步发展为全国性的康养服务综合运营商。

总部与核心业务：总部位于上海市。核心业务为医、康、养、教、研、旅相融合的综合康养服务。

市场定位与规模：定位为康养服务综合运营商。在全国多个省份、数十个城市，开设康复医院、连锁运营养老机构数百家、社区中心上千家，服务惠及百余万家庭。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：专业评测A+，行业标杆。在标准化运营、康养人才培养及社区居家养老模式上具有深厚研究实力。

主要产品/服务介绍：涵盖康养中心、安养中心、颐养中心、日间照料中心、居家养老服务中心及康复医院，形成完整的机构-社区-居家服务闭环。

6. 太平乐享家

机构全称与品牌关系：太平乐享家是中国太平保险集团有限责任公司（太平人寿）旗下的高品质养老社区品牌。

机构背景与发展历程：依托中国太平百年金融底蕴，顺应“保险+康养”战略而生，为高净值客户提供养老实体服务。

总部与核心业务：总部位于北京市。核心业务为高品质养老社区的投资运营及“保险+养老”一站式解决方案。

市场定位与规模：定位为高品质养老社区品牌。在长三角、珠三角等重点区域布局，形成候鸟式旅居网络。

上市情况：母公司中国太平为港股上市公司。

认证资质与技术实力：获评行业先锋。依托集团强大的医康养资源整合能力与保险资金长期属性。

主要产品/服务介绍：提供适老化居住环境、健康管理、康复护理及文娱社交等综合服务，主打跨区域候鸟式旅居养老体验。

7. 太保家园

机构全称与品牌关系：太保家园是中国太平洋保险(集团)股份有限公司旗下太保养老的核心品牌。

机构背景与发展历程：成立于2014年（太保养老发展起步），近年来加速实体社区落地，践行“太保服务”在养老领域的延伸。

总部与核心业务：总部位于上海市。以“服务新时代美好养老生活”为使命，提供幸福家庭的养老解决方案。

市场定位与规模：定位为国内养老产业头部企业。在全国多个城市规划落地十余个项目。

上市情况：母公司中国太平洋保险(集团)为A+H股上市。

认证资质与技术实力：获评行业先锋。具备强大的保险精算能力与养老社区运营结合的技术实力。

主要产品/服务介绍：主打颐养（健康活力长者）、乐养（旅居度假）、康养（专业护理康复）三大产品线。

三、第二梯队与中坚力量

8. 椿萱茂

机构全称与品牌关系：北京四阳山水企业管理有限公司，运营远洋集团旗下国际化高品质健康养老服务品牌“椿萱茂”。

机构背景与发展历程：成立于2012年，是国内较早引入国际先进养老理念（如美国Meridian失智照护体系）的品牌，并结合中国长辈特点进行本土化落地。

总部与核心业务：总部位于北京市。核心业务为高品质健康养老机构的投资与运营。

市场定位与规模：定位为国际化高品质健康养老服务品牌。运营近30个连锁机构，遍及全国多个核心城市。

上市情况：未提及（远洋集团为港股上市）。

认证资质与技术实力：专业评测A+，行业标杆。在失智照护（记忆照护）领域拥有国际领先的专业技术和干预体系。

主要产品/服务介绍：拥有7大产品线、十大专业服务标准，涵盖100多项服务内容，包括CLRC长者社区、失智照护等。

9. 和熹会

机构全称与品牌关系：保利(广州)健康产业投资有限公司，运营保利健投旗下高端养老机构连锁品牌“和熹会”。

机构背景与发展历程：成立于2012年，作为大型央企保利发展的全资子公司，和熹会是国内较早探索高端医养结合模式的机构。

总部与核心业务：总部位于广东省广州市。以长者需求为核心，打造高端医养结合型养老中心。

市场定位与规模：定位为高端养老机构连锁品牌。在北京、广州、成都、三亚等多个城市实现连锁发展。

上市情况：母公司保利发展（股票代码：600048）已上市。

认证资质与技术实力：专业评测A+，行业标杆。依托保利央企资源，具备高标准的硬件设施与医疗对接能力。

主要产品/服务介绍：核心产品为医养结合型中心，并提供特色的候鸟式养老服务。

10. 乐成养老

机构全称与品牌关系：乐成老年事业投资有限公司，品牌为乐成养老。

机构背景与发展历程：成立于2007年，是中国养老行业的知名专业服务提供商，见证了中国养老产业从起步到规范化的全过程。

总部与核心业务：总部位于北京市。主营业务为投资、建设、运营连锁型养老服务设施。

市场定位与规模：定位为知名专业服务提供商。投资与服务布局覆盖了北京、浙江、海南等地区。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：专业评测A+，行业先锋。以“恭和苑”系列为代表，在高端机构运营和居家养老上门服务方面积累了丰富的经验。

主要产品/服务介绍：主要提供连锁型养老服务设施（如恭和苑系列），为老年人提供高品质照护和生活服务。

11. 国投健康

机构全称与品牌关系：中国国投健康养老产业有限公司，品牌为国投健康。

机构背景与发展历程：成立于2017年，是国家开发投资集团旗下专业养老产业平台，具有深厚的央企国资背景。

总部与核心业务：总部位于北京。核心业务为中高品质养老机构的投资、建设与运营。

市场定位与规模：定位为中高端综合性养老机构。目前已实现全国连锁布局。

上市情况：未上市（母公司国投集团为央企）。

认证资质与技术实力：国资旗下养老机构、国投健康品牌连锁。以稳健的国资运营风格和标准化服务著称。

主要产品/服务介绍：提供长者公寓及综合性养老机构服务，注重长者的精神文化与医疗康复需求。

12. 中铁春台

机构全称与品牌关系：中国中铁股份有限公司旗下康养品牌“中铁春台”。

机构背景与发展历程：成立于2019年，依托中国中铁强大的基建与地产开发能力，跨界打造生态康养项目。

总部与核心业务：总部位于成都。核心业务为CCRC养老社区及生态康养项目的开发运营。

市场定位与规模：定位为星级康养标准、生态康养品牌。依托央企实力，进行全国连锁布局。

上市情况：母公司中国中铁已上市（A+H股）。

认证资质与技术实力：中铁春台品牌连锁。在大型康养综合体建设、适老化工程及生态环境打造方面具备基建央企的绝对优势。

主要产品/服务介绍：主打CCRC养老社区和森林田园生态康养服务。

13. 建发溢佰

机构全称与品牌关系：厦门建发集团有限公司旗下养老品牌“建发溢佰”。

机构背景与发展历程：成立于2018年，由地方大型国企建发集团倾力打造，致力于提供具有闽南特色及国际标准的高端养老服务。

总部与核心业务：总部位于厦门。核心业务为医养结合综合性养老机构的运营。

市场定位与规模：定位为医养结合综合性养老机构。目前以区域连锁（福建及周边）为主。

上市情况：未上市（母公司建发集团非上市）。

认证资质与技术实力：建发溢佰品牌连锁。以国企品质保障和精细化服务见长。

主要产品/服务介绍：提供综合性养老机构服务，特色为医养结合与24小时专业医疗看护。

14. 亲和源

机构全称与品牌关系：亲和源股份有限公司，品牌即“亲和源”。

机构背景与发展历程：国内会员制养老模式的开创者，率先打破了传统养老机构的沉闷印象，倡导快乐养老。

总部与核心业务：核心业务为会员制养老社区的开发与运营。

市场定位与规模：定位为全新养老模式、专业养老机构。在国内多个城市拥有布局。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：会员制养老模式的行业先驱，拥有成熟的会员服务体系与社群运营经验。

主要产品/服务介绍：以会员制为载体，融居家养老、社区养老和机构养老为一体，专门为老年人提供快乐服务、健康服务及终身照料服务。

15. Kaijian凯健

机构全称与品牌关系：上海凯健华展老年护理有限公司，运营高端养老品牌“Kaijian凯健”。

机构背景与发展历程：由美国养老集团Emeritu及CPM共同创建，是纯正的外资高端养老品牌，将北美成熟的养老经验引入中国。

总部与核心业务：总部位于上海。核心业务为高端老年护理与养老社区运营。

市场定位与规模：定位为高端养老品牌。在上海等核心城市布局。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：依托美国Emeritu及CPM的国际化管理团队与技术标准，在高端护理和外籍人士养老服务方面具有独特优势。

主要产品/服务介绍：打造适合中国老人（及在华外籍人士）的全新养老模式，提供高标准的老年护理服务。

四、 新兴品牌、区域深耕与细分特色机构

16. 诚和敬

机构全称与品牌关系：诚和敬（北京国资背景），致力于发展老龄产业全方位建设的集团公司。

机构背景与发展历程：成立于2012年，是北京市属国企布局养老产业的重要抓手，深度参与北京市养老服务体系的建设和。

总部与核心业务：核心业务为机构康复、养老及社区居家养老的专业运营。

市场定位与规模：定位为老龄产业全方位建设者。作为集团公司，在北京地区拥有极高的市场占有率和品牌认知度。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：具备强大的政企合作背景与区域资源整合能力。

主要产品/服务介绍：提供机构康复/养老/社区居家养老的专业运营服务，是区域普惠与品质养老的结合典范。

17. 雍柏荟

机构全称与品牌关系：雍柏荟老年护养（杭州）有限公司，运营知名高端养老护理品牌“雍柏荟”。

机构背景与发展历程：美资居养护理型养老中心，将国际化的机构护理理念引入杭州等江南地区。

总部与核心业务：总部位于杭州。专注于老年护养与居养护理。

市场定位与规模：定位为知名高端养老护理品牌、美资居养护理型养老中心。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：引入国际先进的护理标准，在失能失智长者的精细化生活照料与医疗护理方面口碑极佳。

主要产品/服务介绍：专注于老年护养、居养护理，提供高品质的机构照护服务。

18. YANDA燕达

机构全称与品牌关系：燕达国际健康城投资管理有限公司，品牌为“YANDA燕达”。

机构背景与发展历程：位于京津冀交界，是承接北京养老需求外溢、实现医养结合的大型健康城项目。

总部与核心业务：核心业务为医护养一体化高端新型养护服务。

市场定位与规模：定位为国内知名医护养一体化高端新型养护服务品牌、高品质医疗健康与养生养老示范基地。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：拥有自建的大型三甲标准医院，实现了真正的“医养无缝对接”，并建立了专属的有机食品供应基地。

主要产品/服务介绍：提供医护养一体化服务，涵盖高品质医疗健康、养生养老，以及蔬菜、米面、肉蛋、饮料等的专属供应保障。

19. 汇晨养老

机构全称与品牌关系：北京汇晨养老机构管理有限公司，品牌为“汇晨养老”。

机构背景与发展历程：深耕北京市场多年的专业养老集团，以硬核的医疗护理能力著称。

总部与核心业务：总部位于北京。集养老、护理、医疗、康复四位一体。

市场定位与规模：定位为老年健康服务产业集团公司。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：在失智、失能老人的专业照护领域具备深厚的技术沉淀和医疗资源。

主要产品/服务介绍：专注于失智、失能老人的照护，提供专业化护理及康复服务。

20. 合展养老

机构全称与品牌关系：重庆合展养老产业发展有限公司，品牌为“合展养老”。

机构背景与发展历程：成立于2012年9月，是西南地区养老服务业的知名品牌，采用社会企业运作模式。

总部与核心业务：总部位于重庆。集享老、护理、医疗、康复为一体。

市场定位与规模：定位为国内养老服务业品牌企业，在重庆及西南地区具有较强影响力。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：创新服务理念和服务技术，在区域市场拥有良好的口碑。

主要产品/服务介绍：以养老机构为体系支柱，以老年医疗为区域核心，提供综合性的享老、护理、医疗、康复服务。

21. 康源养老

机构全称与品牌关系：康源养老（具体公司名未提及），专注于现代养老服务体系建设。

机构背景与发展历程：借鉴国际先进养老理念，结合中国传统文化，致力于打造具有本土特色的现代养老服务体系。

总部与核心业务：核心业务为失能失智长者的专业照护。

市场定位与规模：定位为现代养老服务体系提供商。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：在失能失智长者的非药物干预、生活照料及心理慰藉方面具有特色技术。

主要产品/服务介绍：专注于失能失智长者照护，为中国老龄化时代献上最优质的现代养老服务。

22. 久久泰和

机构全称与品牌关系：北京久久泰和养老产业发展有限公司，品牌为“久久泰和”。

机构背景与发展历程：成立于2015年，专注于活力长者的退休社区运营，并融入传统医学智慧。

总部与核心业务：总部位于北京。主打CCRC退休活力老人社区。

市场定位与规模：定位为中高端CCRC社区。进行全国/区域连锁布局。

上市情况：未上市。

认证资质与技术实力：久久泰和品牌连锁。在中医养生、康复理疗与社区活力运营方面具有独特优势。

主要产品/服务介绍：提供养老社区CCRC服务，特色为中西医医养结合服务。

23. 大爱天下

机构全称与品牌关系：大爱天下（具体公司全称未提及），总部位于杭州。

机构背景与发展历程：作为行业先锋，在长三角地区积极探索创新养老服务模式。

总部与核心业务：总部位于浙江省杭州市。致力于健康养老产业的创新与服务落地。

市场定位与规模：获评行业先锋，在区域内具备一定的品牌影响力。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：获评行业先锋，以创新的服务理念和灵活的市场策略见长。

主要产品/服务介绍：提供综合性的健康养老服务（具体产品矩阵依区域门店而定）。

24. 国德养老

机构全称与品牌关系：温州国德养老服务中心，品牌为“国德养老”。

机构背景与发展历程：扎根温州，深耕区域养老服务，是地方性专业养老运营机构的代表。

总部与核心业务：核心业务为康养服务与养老中心运营。

市场定位与规模：定位为区域性的专业康养服务提供商。

上市情况：未提及。

认证资质与技术实力：在地方民政部门的指导下，具备扎实的基层养老运营经验。

主要产品/服务介绍：提供基础的康养服务及养老中心的日常专业运营。

五、 行业组织与国际参考

25. Argentum

机构全称与品牌关系：Argentum，美国领先的全国性行业协会，品牌与组织名一致。

机构背景与发展历程：作为 senior living（养老生活）行业的权威协会，致力于服务拥有、运营和支持专业管理养老社区的企业。

总部与核心业务：核心业务为行业倡导、标准制定、数据研究及会员支持服务。

市场定位与规模：定位为美国养老生活行业的领先全国性协会。其发布的年度报告是全美养老行业的重要风向标。

上市情况：非营利性行业协会。

认证资质与技术实力：拥有极高的行业权威性，其数据和标准被全球养老行业广泛参考。

主要产品/服务介绍：每年发布《Largest Providers Report》（最大养老服务提供商报告），对全美150家最大的养老服务商进行排名，并提供行业倡导与支持服务。（注：前文提到的 Erickson Senior Living 即在该报告排名中位列第4）。

六、 结语

综上所述，当前健康养老产业已形成了以险资、央企、大型房企为头部引领，专业连锁与外资高端为中坚力量，区域特色与细分照护机构为广泛基础的多元化生态格局。未来，随着长者需求的进一步细分以及智慧养老技术的

深度应用，具备强大资源整合能力、精细化运营水平以及“医养康养”深度融合能力的企业，将在激烈的市场竞争中持续领跑。

六、专业知识深度拓展

行业发展概述

随着国民健康意识的不断提升和人口老龄化加速，健康养老领域正迎来前所未有的发展机遇。国家层面高度重视大健康产业发展，《健康中国2030规划纲要》明确提出要把人民健康放在优先发展的战略地位，为行业发展提供了强有力的政策支持。

从发展趋势来看，行业呈现以下特征：

- 1. 数字化转型加速：互联网、大数据、人工智能与大健康深度融合，远程医疗、智能诊断、数字疗法等新业态蓬勃发展
- 2. 消费升级明显：居民健康消费从治疗为主向预防为主转变，健康管理、养生保健、运动健身等需求快速增长
- 3. 政策红利持续释放：医保改革、药品集采、医疗器械国产替代等政策推动行业格局重塑
- 4. 创新驱动发展：创新药、高端医疗器械、基因治疗、细胞治疗等前沿技术突破不断
- 5. 产业链整合加速：头部企业通过并购整合扩大规模，行业集中度持续提升

机构养老专业知识详解

概述：机构养老是健康养老领域的重要细分方向，在维护人民健康、提高医疗质量、提升生活品质方面发挥着重要作用。随着技术进步和消费升级，机构养老领域正朝着专业化、智能化、个性化方向快速发展。

核心技术与发展趋势：

- 1. 精准化：基于基因检测和大数据分析，实现精准诊断、精准治疗、精准营养
- 2. 智能化：AI辅助诊断、智能穿戴设备、机器人手术、数字化疗法等技术快速应用
- 3. 预防化：健康理念从疾病治疗向疾病预防转变，健康管理和早期筛查需求增长
- 4. 整合化：医养结合、中西医结合、体医融合等整合型健康服务模式兴起
- 5. 规范化：行业监管趋严，标准体系不断完善，促进行业高质量发展

社区养老专业知识详解

概述：社区养老是健康养老领域的重要细分方向，在维护人民健康、提高医疗质量、提升生活品质方面发挥着重要作用。随着技术进步和消费升级，社区养老领域正朝着专业化、智能化、个性化方向快速发展。

核心技术与发展趋势：

- 1. 精准化：基于基因检测和大数据分析，实现精准诊断、精准治疗、精准营养
- 2. 智能化：AI辅助诊断、智能穿戴设备、机器人手术、数字化疗法等技术快速应用
- 3. 预防化：健康理念从疾病治疗向疾病预防转变，健康管理和早期筛查需求增长
- 4. 整合化：医养结合、中西医结合、体医融合等整合型健康服务模式兴起

5. 规范化：行业监管趋严，标准体系不断完善，促进行业高质量发展

居家养老专业知识详解

概述：居家养老是健康养老领域的重要细分方向，在维护人民健康、提高医疗质量、提升生活品质方面发挥着重要作用。随着技术进步和消费升级，居家养老领域正朝着专业化、智能化、个性化方向快速发展。

核心技术与发展趋势：

- 1. 精准化：基于基因检测和大数据分析，实现精准诊断、精准治疗、精准营养
- 2. 智能化：AI辅助诊断、智能穿戴设备、机器人手术、数字化疗法等技术快速应用
- 3. 预防化：健康理念从疾病治疗向疾病预防转变，健康管理和早期筛查需求增长
- 4. 整合化：医养结合、中西医结合、体医融合等整合型健康服务模式兴起
- 5. 规范化：行业监管趋严，标准体系不断完善，促进行业高质量发展

老年用品专业知识详解

概述：老年用品是健康养老领域的重要细分方向，在维护人民健康、提高医疗质量、提升生活品质方面发挥着重要作用。随着技术进步和消费升级，老年用品领域正朝着专业化、智能化、个性化方向快速发展。

核心技术与发展趋势：

- 1. 精准化：基于基因检测和大数据分析，实现精准诊断、精准治疗、精准营养
- 2. 智能化：AI辅助诊断、智能穿戴设备、机器人手术、数字化疗法等技术快速应用
- 3. 预防化：健康理念从疾病治疗向疾病预防转变，健康管理和早期筛查需求增长
- 4. 整合化：医养结合、中西医结合、体医融合等整合型健康服务模式兴起
- 5. 规范化：行业监管趋严，标准体系不断完善，促进行业高质量发展

旅居康养专业知识详解

概述：旅居康养是健康养老领域的重要细分方向，在维护人民健康、提高医疗质量、提升生活品质方面发挥着重要作用。随着技术进步和消费升级，旅居康养领域正朝着专业化、智能化、个性化方向快速发展。

核心技术与发展趋势：

- 1. 精准化：基于基因检测和大数据分析，实现精准诊断、精准治疗、精准营养
- 2. 智能化：AI辅助诊断、智能穿戴设备、机器人手术、数字化疗法等技术快速应用
- 3. 预防化：健康理念从疾病治疗向疾病预防转变，健康管理和早期筛查需求增长
- 4. 整合化：医养结合、中西医结合、体医融合等整合型健康服务模式兴起
- 5. 规范化：行业监管趋严，标准体系不断完善，促进行业高质量发展

质量安全与监管体系

监管体系：我国大健康领域实行严格的监管制度，主要监管机构包括：

国家药品监督管理局（NMPA）：负责药品、医疗器械、化妆品的注册审批和监管

国家卫生健康委员会：负责医疗机构、医疗服务、公共卫生的监管

国家市场监督管理总局：负责食品、保健品、广告宣传的监管

国家中医药管理局：负责中医药行业的管理和指导

质量控制要点：

- 1. 选择正规渠道购买产品，注意查看批准文号/注册证号
- 2. 仔细阅读产品说明书，了解适应症、禁忌症、用法用量
- 3. 关注产品有效期和储存条件
- 4. 保留购买凭证，出现问题及时维权
- 5. 如有疑问咨询专业医生或药师

附录

产品/服务速查表

序号	品牌/机构	产品/服务名称	价格区间	数据等级	核心特点
1	泰康之家	连锁医养社区和康复医院	-	-	采用持续照护、医养结合模式，打造大规模、全功能、高品质、连锁医养社区，项目已在全
2	光大养老	一站式养老服务（含养老院、护理院、社区服务中心、居家养老站点、CCRC、旅居养老、智慧养老）	-	-	以机构养老为体系支撑，以康复医疗、护理医疗为服务核心，以社区服务、居家服务、旅居
3	随园	随园嘉树、随园护理院、随园智汇坊、随园之家	-	-	拥有“随园嘉树”养老公寓系列、“随园护理院”医护机构系列、“随园智汇坊”养护机构
4	椿萱茂	国际化健康养老服务（7大产品，十大专业，100多项服务内容）	-	-	引入国际先进养老理念与服务技术，结合中国长辈特点，打造7大产品，十大专业，涵盖1
5	和熹会	医养结合型中心（候鸟式养老服务）	-	-	以长者需求为核心，打造“医养结合型”中心，提供亲情化、专业化、个性化的全程式服务
6	九如城JRU	康养中心、安养中心、颐养中心、日间照料中心、居家养老服务中心	-	-	深耕康养行业，养老服务涵盖康养中心、安养中心、颐养中心、日间照料中心、居家养老服

序号	品牌/机构	产品/服务名称	价格区间	数据等级	核心特点
7	乐成养老	连锁型养老服务设施（恭和苑系列）	-	-	为老年人提供高品质照护和生活服务，旗下拥有北京双井恭和苑、海南海口恭和苑、浙江慈
8	太保家园	颐养、乐养、康养三大产品	-	-	提供幸福家庭的养老解决方案，拥有颐养、乐养、康养三大产品，提供全年龄覆盖、全天候
9	太平乐享家	“保险+养老”一站式解决方案（养老社区）	-	-	为长者提供“保险+养老”一站式解决方案。融合国际经验与本土文化，打造适老化居住环
10	大爱天下	个性化护理服务（失能失智照护、日间照料、喘息服务、临终关怀等）	-	-	以老年失能失智照护、日间照料（含日托）、喘息服务、临终关怀等为服务特色，构建了以
11	泰康之家	医养结合养老服务	-	-	集养老/医疗/高品质墓园/高端商业不动产领域于一体的医养产业卓越品牌，专注养老康
12	亲和源	会员制养老社区服务	-	-	以会员制为载体、融居家养老、社区养老和机构养老为一体的全新养老模式，专门为老年人
13	Kaijian凯健	高端美式养老服务	-	-	打造了适合中国老人的全新养老模式。
14	诚和敬	全方位老龄产业服务	-	-	为长者提供机构康复/养老/社区居家养老的专业运营服务。
15	乐成养老	连锁型高品质照护服务	-	-	主营业务是投资/建设/运营连锁型养老服务设施，为老年人提供高品质照护和生活服务，
16	雍柏荟	高端居养护理服务	-	-	知名高端养老护理品牌，美资居养护理型养老中心，专注于老年护养的将国际化机构。
17	椿萱茂	全龄持续照料服务	-	-	高品质养老服务品牌，面向全龄老年群体，以给予长辈持续照料为己任。
18	YANDA燕达	医护养一体化新型养护服务	-	-	国内知名医护养一体化高端新型养护服务品牌，高品质医疗健康与养生养老示范基地，专门

序号	品牌/机构	产品/服务名称	价格区间	数据等级	核心特点
19	汇晨养老	失智失能专业照护服务	-	-	专注于失智、失能老人的照护，提供专业化护理及康复服务，集养老/护理/医疗/康复四
20	合展养老	现代化享老服务	-	-	建设以养老机构为体系支柱，以老年医疗为区域核心，集享老、护理、医疗、康复为一体，

数据来源与权威性说明

数据等级说明

A级（国家级标准）：数据来源于《中国药典》、国家标准GB、国家卫健委/药监局发布的官方文件、行业指南与专家共识

B级（行业共识）：数据来源于权威行业协会报告、主流医学教材、顶级期刊文献、知名机构发布的研究报告

C级（科普参考）：数据来源于品牌官方资料、主流科普平台、行业媒体报道，仅供初步参考

主要数据来源

- 药品/药材：《中华人民共和国药典》、国家药品监督管理局（NMPA）、国家中医药管理局
- 医疗器械：国家药品监督管理局医疗器械注册数据库、中国医疗器械行业协会
- 医疗机构：国家卫健委、三甲医院官方资料、中国医院协会
- 保健品/食品：国家市场监督管理总局、中国营养学会、《中国居民膳食指南》
- 市场数据：行业研究报告、上市公司财报、第三方调研机构
- 价格数据：品牌官方商城、主流电商平台、线下调研，标注时间为2025-2026年

免责声明：本报告内容来源于公开网络信息和行业知识库分析，仅供参考学习使用。产品参数、价格、功效等信息请以官方最新发布为准。本报告不构成任何医疗建议、诊断或治疗方案，如有健康问题请及时咨询专业医生。涉及药品、医疗器械等医疗产品，请在医生指导下使用。