

□记者 宋扬

“这是我第一次尝试旅居产品,感觉挺好的,转一转、歇一歇,起码不感到劳累。”上周末,与记者通电话时,刚入住海南某旅居基地的市民马阿姨抑制不住兴奋地说。马阿姨与伙伴们参加的是洛阳环球国旅的旅居体验团,10天时间,有5天在兴隆的一家度假酒店居住、疗养。如今,越来越多的老人选择到其他地方居住一段时间,比如在寒冷冬季,会有一些老人像候鸟一样飞到南方过冬。虽说今天我市市区开始供暖,但也挡不住他们飞向南方的心,我市各旅行社也审时度势,开拓相关线路、产品,养老旅居产品较为红火。



“换个地方住一段”的旅行方式渐受青睐,我市旅行社也不断开拓相关业务——

## 康养旅居 / 往哪儿去? 产品咋选?

现状

### 旅居日渐受到老年游客欢迎

“旅居就是到一个旅游目的地短暂地居住、旅行。”河南国旅洛阳分社总经理孙国平这样解释“旅居”的含义。他说,旅居形式早在七八年前就开始兴起,近几年消费对象逐渐从富人阶层向普通百姓转变。

据了解,旅居养老最早由中国老年学会提出,它是“候鸟式养老”和“度假式养老”的融合体,老人们在不同季节去气候适宜的地方,一边旅游一边养老,是有利于老年人身心健康的一种积极养老的方式。

与普通旅游的走马观花不同,选择旅居养老的老人一般会在一个地方住上十天半个月甚至数月,慢游细品,以达到健康养生、开阔视野的目的。孙国平表示,洛阳市民一般冬天去海南、广西、广东等地过冬,夏天则爱选择山东半岛的青岛、烟台、威海或内蒙古呼伦贝尔等地旅居避暑。

洛阳环球国旅近两年一直致力于旅居养老产品的开发,其总经理曹伟作为河南夕阳红旅居度假养老产业集团的投资人之一,在全国多个宜居地合作成立养老旅居基地。他说,近几年,旅行社业务的主要消费对象都是老年人,能占到六成至八成,旅居业务开展以来,深受老年人关注和欢迎,今年已发送两批游客去海南、广西等地的基地进行体验,反响很不错。



(资料图片)

延伸

### 旅居带动旅游、养生地产的发展

随着旅居市场的不断扩大,不少旅游、养生地产也被带动起来,发展前景可观,一些有投资意识和能力的市民开始购买置业项目,也能方便自身旅居的需要。

前不久,市民周女士去广东惠州的碧桂园润扬溪谷旅居了近半个月,作为在此置业的业主,她享有每年到此居住半个月、到碧桂园旗下其他旅游地产项目也居住半个月的权利。她说,自己购买的地产项目66平方米,被紧凑地设计成两室两厅一厨一卫的布局,平时有托管公司代为管理、出租,周女士还能赚取一定的收益,因为旅居人群将越来越多,所以她对前景较有信心。

据悉,我市一些有实力的业主近些年较多在海南置业,让父母在寒冬或雾霾天去海南旅居。曹伟介绍,他们的业务也涉及养生地产开发及销售方面,除了海南、广西一些海滨城市,还有杭州、黄山等宜居地。一些距离较近的养老旅居地产也同样受到关注,如该集团在栾川重渡沟投资建设的12幢别墅项目,有140多个标准间,明年可投入使用。

另外,他认为,对于不打算置业的市民来说,选择旅行社的旅居产品也是一种好方式。“即使你在某地买了房子,每年都在一个地方旅居必然会审美疲劳,旅行社和全国多个地方的基地合作,让游客可以换换地方、换换感觉。”

展望

### 旅居产品将成为旅行社发展重点吗?

养老旅居日渐红火,旅行社争相推出各种产品,那么下一步,它是否会成为旅行社发展的重点或突破口?

我市一名旅行社资深人士说,她曾跟随一个旅居团到上海附近的某养老旅居基地体验,那里依山傍水,别有江南风情,老人们每天都安排有作息娱乐时间表,早上打打太极拳,饭后有养生讲座,午睡后有钓鱼比赛,晚上有棋牌、麻将等,老人们其乐融融,心情特别舒畅。她认为,发展旅居产品必将是旅行社调整业态产品的一大趋势。

孙国平表示,在全域旅游概念下,养老旅居会有较大的发展,也势必会成为旅行社的一种不可或缺的新业态,但是,除了有实力的人选择置业,普通旅居产品的门槛并不高,人们从网络上就可以订到短租房,旅行社主要是起到租房中介的作用,因此对以服务取胜的旅行社来说,推出旅居产品只能作为一种辅助业态,并非是业务转型的突破口。

洛阳旅游百事通总经理宋晶也持相似意见,他认为从整体来看,养老旅居产品逐渐增多,消费人群也在扩大,但河南市场比较保守,旅居产品依然是一种业态,却不是旅行社的主要产品和突破目标。

服务

### 想旅居,如何选择产品?

记者了解到,目前我市各家旅行社的旅居产品比较丰富,有需求的市民可根据需要找到合适产品。这些产品大都以10天、15天为主,如旅居三亚,一般是前5天带老人游览三亚的精华景点,后面的时间会安排在带游泳池、庭院的度假酒店,让老人慢慢疗养。这些产品根据目的地往返交通工具的不同、天数不同,价格在2000多元到5000多元。

除了跟旅行社,记者在去哪儿网上搜索“旅居产品”时发现网上也有类似产品,如“三亚10天9晚、爸妈养生度假旅居疗养游,11月每天有,1990元”“专业爸妈游·候鸟计划,三亚15天14晚一站式旅居疗养游,11月每周二、五有,2680元”……这些产品一般包含机场与酒店间接送机服务、酒店标准间住宿、一日三餐等。

河南夕阳红旅居度假养老产业集团运营总经理刘鸿标说,会员制的旅居消费方式将受到认可,如该集团的会员卡,充值1万元,每年可在集团任意合作的基地住50天,连住3年。

也有老人自己摸索方法,联系旅游目的地的酒店或房源进行旅居。我市孟津县陈先生,每年11月中旬到次年3月中旬都会到三亚旅居,已持续7年。他说,一开始通过朋友介绍到三亚租房,住在城乡接合部的农家乐,一个月房租600元,可以自己做饭。后来去的时间久了熟悉情况了,他便换到了一个老教授活动中心,设施更好,离海边步行10分钟,标间每月1800元。重要的是这里住的都是全国各地退休的高素质人才,大家在一起互相交流学习、吹拉弹唱,生活快乐而充实。

他建议,旅居选房要选离公交站、海边较近的,附近要有菜市场、超市等便利购物点,和房东签署短租协议,最好选择和爱好相近的老年群居。