

61岁的老陈刚刚退休，长期居住工作在四川的他，退休后的梦想就是环游全国，尤其是四季如春或者靠海的地方，比如海南、云南等地。

最近老陈听到一种“换住计划”模式，感觉很新颖，即购买一个公司旗下一套文旅地产物业后，可以换住到这家公司旗下其他地区文旅地产物业居住一段时间。但老陈同时也担心，这是不是一种营销噱头？记者了解到，目前，雅居乐、荣盛发展旗下荣盛康旅都在文旅地产项目主推“换住计划”。

有文旅专家在接受《每日经济新闻》记者采访时表示，换住计划本质类似于之前盛行的分时度假，换住计划本身的经营方向不存在什么问题，关键是看如何监管。

升级版分时度假

分时度假起源于国外，最初是指人们在度假地购买房产时，只购买部分时段的产权，几户人家共同拥有一处房产，共同维护、分时使用的度假形式，后来逐渐演变成每户人家在每年只拥有某一时间段的度假地房产使用权，并且可以通过交换系统对不同房产的使用权进行交换。

换住计划可以算是分时度假的另一种演变。景鉴智库创始人周鸣岐告诉记者，换住计划其实严格来说不算什么创新的营销方式，其本质类似于分时度假，主要都是应用在旅游地产。

荣盛康旅相关负责人表示，其换住模式是基于旗下APP会员体系来运营的，即业主只要将其持有的旅居度假物业加入这一换住体系，就可以将自身持有的旅游度假物业与其他会员进行换住共享，以实现候鸟式生活。

雅居乐云海大区策划负责人顾广洲告诉记者，雅居乐选择推出换住计划也是基于文旅地产业主购房时一些抗性，比如这类房屋空置期比较长、家具等容易老化，还需要定期打扫等等，所以为了让业主消除这些顾虑，我们推出了换住计划。

就缘何选择推行换住模式，荣盛康旅相关负责人表示，换住运营模式的建立，一方面使阶段性闲置资产得到了合理利用，也为康养旅居生活创造了更多可能性；另一方面打破了所持物业的房型壁垒，换住运营模式可以通过预约实现房型定制化，根据出行人数选择最适合的房型。

监管是换住计划的关键

除了雅居乐、荣盛这类开发商，还有很多中小旅游地产项目一直将分时度假、换住计划作为营销手段，打出“8%~10%投资回报率”、“XX天全年旅居权”等口号，购房者需要谨慎选择。

这些中小旅游地产项目往往要求业主先一次性交付一笔会员费/权益费/居住权费用，将房委托给开发商或者第三方经营，并承诺一定的投资回报率，同时业主每年可以有十几二十天的物业居住权。但等业主交钱后，要么这些旅游地产项目的承诺、服务、回报远不及预期，要么有的直接暴雷跑路。

2020年9月，北京市东城区人民法院一份旅游合同纠纷一审民事判决书显示，张女士2009年与一家度假公司签订合同，支付了46800元成为分时度假卡会员，该度假公司承诺在未来的15年每年为张女士一定的度假村网络金冠级和银冠级酒店/度假村免费入住的权益。但合同签订后，度假公司以没有房源、酒店为由拒不履行。2019年，该度假公司已被吊销营业执照。后法院判决双方解除合同。

因此，周鸣岐也提醒，换住计划本身的经营方向不存在什么问题，关键是看如何监管。因为之前有不少开发企业把类似的分时度假做成了一种高风险金融产品，比如要求业主一次性支付购买价格，然后承诺较高的回报率，以及短期的自由居住权等等，这就很容易成为一种变相的高风险融资计划，很可能出现资金链断裂。因此需要相关部门的严格监管，以及开发商自己在商业模式上去控制这类风险。

“盛行天下换住运营模式建立至今，其实并没有遇到什么阻碍，但精品度假地产项目开发周期较长是一个不可避免的客观因素，所以我们的康养旅居项目需要相对较长的时间来不断完善生活配套和各种业态。”荣盛康旅相关负责人指出。

对于未来，他们相信这种以相对较小投入、体验不同生活的方式会得到越来越多认可，其现有业主会员会逐步固定。

目前，对于换住计划，顾广洲表示，雅居乐面临的困难一是需要给业主详细解释业主积分兑换机制；二是因为业主需要给第三方运营公司支付一定的维护费、管理费之类，但同时也有一些福利；三是也会有业主担心第三方运营公司的稳定性，但我们选择的是品牌合作开发商，其维护难度也不高，这方面风险我们是有稳定把控的。

周鸣岐指出，换住计划对于旅游地产类项目来说，是较为常见的一种销售手段。因为旅游地产对很多购房者来说实际上多是作为旅居之所，居住周期不长，反而空置期较长，有闲时进行出租运营的需求。

周鸣岐补充道，有些开发商由于不擅长这类文旅、度假的运营，也会选择由第三方

运营公司来执行换住计划、或者分时度假计划。对于这种，开发商、业主就需要谨慎选择第三方运营公司，以免出现第三方运营公司暴雷、跑路等情况。