

购房新模式助力 2026 选房不愁 本报推出“津筑家置业合作社”

今晚楼市原创

2026 年楼市开局,更多的全新楼盘项目将在新的一年中为置业者展现出极具品质的居住生活方式,更多的“好房子”也将成为置业者选择居住产品的目标。有业内人士分析认为,2026 年楼市将在“好房子”的引领中更多地给置业者带来新的居住体验,同时也提升了置业者的居住品质感受,然而,随着新楼盘产品的不断涌现,置业者在选择上也会遇到诸多难题,比如对于同质化楼盘项目该如何选择,比如是坚持满足个人需求还是直面项目产品的优势,比如在对楼盘项目的选择上是一劳永逸还是简单满足居住需求,因而 2026 年的楼盘市场营销将会在更多的细节上诠释产品的根本属性和设计理念,会以沉浸式体验等多种新的营销手法来带动产品销售,而置业者也会形成“抱团置业”的全新选房购房模式。

据了解,置业者选房购房主要依靠三种方式,一是通过身边的亲戚朋友推荐,二是有了置业意向后会更多地关注选择区域的一些新楼盘信息,三是通过中介渠道的推荐。意向置业者包含有刚需置业或是婚房选择,其中刚需置业多为准备安家天津的外地人,由于对城市肌理不是很熟悉,因此会选择自己经常来往或是工作的楼盘项目入手,而婚房选择则是会根据置业者的经济实力或是由父母操办,一般会选择距离双方父母较近的楼盘。再有就是改善性居住需求的置业者,这部分置业者当中有绝大部分是先卖后买,即首先是要卖掉老房子然后再去选择新产品,而这部分置业者一旦有了想要改善的想法,首先会到线下的中介机构去咨询二手房的价格,这为新楼盘的渠道营销提供了集客时机,一般会在帮着卖房的同时推荐周边的一些新楼盘,这样会使置业者在还没有处理掉老房子的时候便已经产生了对新楼盘的关注。甚至会改变一些曾经对改善性居住需求产品的认知,将目光瞄准中介或是渠道提供或推荐的房源产品。

对于置业者来说,越是楼盘产品丰富就越难选择到产品。年过半百的置业者张伟表示,原本



在去年上半年就想着改善一些现有的居住生活,于是便开始看项目逛楼盘,结果是看一个楼盘就喜欢一个楼盘,走进一个新项目就有购买的冲动,这都进入 2026 年了,怎么着也要选择了,不然改善就很难实现了。张伟直言,以前选房子容不得挑选,能买到就已经很不错了,那时楼盘项目不多,而且刚性需求很大,随着这些年楼市不断地发展和完善,现在选房子不仅是满足居住生活,而是要提升居住生活的品质,因此各个楼盘项目都会有属于自己的“独创细节”,这样一来楼盘项目的选择多了,但也出现了选择上的纠结。真希望能与一些有需求的置业者一起去选房购房,大家在一起讨论,以后若选择同一个项目,还能成为邻居、朋友。

有置业者表示,多年来的楼市无论是卖方市场还是买方市场,置业者总是在“听人家说”“看人家买”“跟人家走”的轨迹中选择楼盘产品,哪家开发企业的新项目开盘人头攒动,就证明这个项目产品很不错,于是也会跟风去选择,很少会考虑到这个楼盘产品到底适不适合自己的居住选择,反正是卖得好的房子应该就会是“好房子”吧。

为更好地服务于置业者在 2026 年选择到适宜的楼盘产品,进而破解置业者在选择楼盘项目中可能遇到的多种问题,本报独家策划推出本市首个聚集意向置业者共同选择楼盘产品的“津筑家置业合作社”。

“津筑家置业合作社”将本着聚集有购房意向的置业者一起选房、看房、购房等多种全新服务形式,让有置业意向的人们走到一起

研读楼市,点评产品。“津筑家置业合作社”还将围绕楼盘产品的区域位置、户型设计、住区环境、周边配套、未来发展等多方位进行解读,避免意向置业者在选择楼盘产品过程中因为多种原因而造成置业“踩雷”的现象发生。在“津筑家置业合作社”,有意向选房的置业者可以一起到不同的楼盘现场实地探访,大家一同研讨楼盘产品在户型、环境、区域、交通、生活配套以及教育氛围等多方面的优势与不足,一起商议这个楼盘适合谁又不适合谁,喜欢的可以结伴购买,即使不在一栋楼,那也是日后相约的朋友和邻居,而选择了其他项目的“搭子”会在同伴们的指导下更好地选择产品,“津筑家置业合作社”不仅是置业者的会合,更是未来大家共同建立的一个朋友圈,除了选房,还可以探讨居家装饰、烹饪厨艺等更多方面的“家事”。“津筑家置业合作社”还将延展“合作社”服务内容,包括为“社员”及时发布所选楼盘项目的施工进展情况,定期邀约置业者到楼盘现场了解施工流程,跟踪楼盘对于住区环境的细节修改,帮助置业者在交房环节中进行检验,监督楼盘项目定期定时,保质保量地交上置业者满意的答卷。

作为针对意向置业者推出的尝试性创新服务,“津筑家置业合作社”现开始召集有购房意向的置业者成为“社员”,大家在一起品楼盘,说项目,唠产品,一起走进楼盘项目现场进行实地考察,一起探讨项目产品的优势和不足,一起与开发企业争取实惠。咨询电话 13612081010。

本版文/摄 记者 杨维东

“津筑家置业合作社”征集在津安家的外地置业者

近两年,选择在天津安家置业的外地人购房潮持续升温,许多外地置业者从过去在天津租房工作或生活,转变为置业安家,在产品选择上也以三居室为主要目标。有楼盘营销负责人表示,外地置业者选房购房是近年来楼市产品营销的又一新群体,许多外地人在天津打拼,于是也就有了在天津安家的想法,同时,多年来天津优质教育的引力和城市的快速发展也让外地人有了为孩子的未来,为自己的生活选择住在天津的想法。

有业内人士认为,外地人选择在天津置业热潮还将持续走高,而为了满足这种市场需求,楼盘项目应该在产品设计中多层面地融入不同城市区域的文化特色和内涵,同时要在楼盘产品推荐中注重对区域的介绍,便于外地置业者了解楼盘项目所在区域的人文环境。此外,外地置业者选择安家天津首先还是要注重生活的质量,在选择楼盘产品上要关注户型设计、配套设施以及住区的环境,同时也要考虑到家人工作和孩子学校的距离,在户型选择上应考虑以三居室为主,配套设施方面更应考虑交通设施的便捷性,比如与地铁站点的距离。

为了更好地服务于有意向安家天津的外地置业者甄选到适宜的楼盘产品,本报“房缘俱乐部”开通专为外地置业者提供房源信息推荐的上新服务,其中包括梳理外地置业者不同的选房需求推荐适宜楼盘,组织有意向的外地置业者一起到楼盘现场实地品鉴,同时介绍区域的过往与当下以及历史文脉,针对外地置业者选择楼盘产品提供业内指导,邀约专业人士互动交流,深入了解楼盘产品,搭建更多的延伸服务平台,融入与房子有关的多渠道内容助力外地置业者在天津的安家需求。

有意向安家天津的外地置业者可添加微信号 13612081010 报名。

“津筑家置业合作社”邀约 2026 年刚需婚房置业者

婚房作为情侣们走向共同生活的刚需选择,已经成为市场关注的焦点,牵手的男生女生从相识相知到相爱,最终走到一起,搭建起共同生活的爱巢,房子便是不可或缺的根本,因而婚房的选择也开始发生着变化。据了解,随着楼市产品的品质提升和年轻人选择婚房的需求转变,时下选择婚房已经不是简单地满足两个人结婚的需求,更是对生活品质的时尚追求和对未来生活的需求满足。“为爱筑巢鉴赏荟”将针对有婚房需求的置业者进行楼盘项目推荐,同时邀约大家在一起聊婚房、选婚房,参与者可以将自己对婚房产品选择的理解和要求在群里发布,群友们针对问题进行有效的互动,也可以一起到楼盘项目营销现场实地感受产品的内涵与优势。

“津筑家置业合作社”将为更多的婚房需求置业者搭建相互沟通的平台,让有选择婚房意向的置业者一起看婚房、聊婚房、选婚房,还将提供婚房装修与布置的指导。通过平台,大家从陌生到熟悉,通过婚房置业成为好朋友,未来有机会在一起选房的同时成为一个住区的好邻居。

有婚房需求的置业者可致电 13612081010 参与报名。

楼市帮办

楼市产品丰富,对于置业者来说确实是件好事,因为楼盘项目多了也就有了更多的选择。置业者在选择项目中遇到问题怎么办?

该收房了,面对物业人员的真诚接待,发现一些收房中出现的问

题,作为业主该怎么办?

入住多年的小区,一些新的问题出现了,特别是遇到推诿扯皮的事该怎么办?

选择二手房时遇到一些问题又该怎样去解决?

针对百姓买房、居住遇到的房产问题,本报开通“楼市帮办”服务热线,帮助解决置业者在买房、收房以及入住后出现的常见问题。“楼市帮办”热线: 13612081010。