

# 了解天津楼盘产品更新迭代 “皓首苍”邀银发族感受2026居住潮

## 瞰城事·读楼市

当楼市目光长久聚焦于年轻刚需与改善客群,面对2026年楼市产品的更新迭代,一股稳健而潜在的力量将悄然改变楼市的叙事逻辑,由本报主办的“皓首苍”向银发族发出楼盘项目的深度体验邀约,让银发族不再只是楼市的“旁观者”,而是成为产品迭代的“体验官”与“共创者”。



据了解,楼市“适老化设计”往往被简化为养老地产的专属标签,或是在普通住宅中做一些零散的“适老性设计”。而如今,楼市的更新迭代正将银发族的需求全面融入主流产品的核心基因。这种转变体现在三个层面,一是空间设计的“安全与便利优先”,如全屋无高差、智能防跌倒监测、均匀明亮的照明系统;二是社区功能的“融合与共享”,在面向全龄段的社区中,嵌入长辈花园、康养步道、代际共享客厅等复合空间;三是服务体系的“响应与尊重”,物业提供定期健康关怀、课程活动、便捷代际探望动线等软性支持。

从市场发展来看,有远见的开发商正在开始组建长期的“银发品质生活顾问团”。这些老年体验官不仅参与样板间评测,更参与前期规划,用他们一生的居住经验和生活智慧,为产品细节提供无可替代的修正意见。有楼盘项目负责人表示,我们不是在建造一个隔离

的“老年社区”,而是在打造一个让任何年龄阶段,包括老年人都能舒适、自主、有尊严地生活的“全龄社区生活”,而邀请银发族亲身参与体验,是确保这种理念落地的关键一步,这一趋势的背后,是深刻的人口结构变化与需求升级。

当传统的户型图、沙盘和样板间已无法满足置业者对产品深度了解的选择需求,一种全新的“体验式看盘”模式正悄然成为楼市新常态。这不仅是一场看房之旅,更是一次对未来生活的深度沉浸与预演。而随着健康水平提升、财富积累和观念转变,大量55岁至75岁的“新老年”群体正催生着强烈的“第二次安家”需求。他们从为子女奋斗的老房中搬出,选择一个更安全、更便利、更富社交氛围的环境,开启人生的又一“黄金时代”。

银发族亲身走进楼盘项目现场,感受全新的居住风潮,他们最为看重的,是体验时感受到的便

捷、安全与关怀,能否在长达数十年的居住周期中持续兑现。这对开发商的长期运营能力、物业的服务深度提出了前所未有的高要求。能够真诚倾听并满足这一群体需求的楼盘,不仅获得了当下的客户,更是在提前布局一个家庭两代甚至三代人的信任。

多年从事房地产楼盘市场营销的王怀充认为,“皓首苍”向银发族发出的这份楼市体验邀约,带动着行业从追逐高周转的惯性中抬起头,开始正视一个成熟社会应有的居住包容性与温度。当长者的生活经验与智慧被真正纳入产品的生成逻辑,城市与社区才能为每个人构筑起一道贯穿全生命周期的安心屏障。这不仅是楼市的迭代,更是社会文明进程在居住领域的生动映照。

有兴趣参与本次邀约活动的银发族致电 13612081010 报名咨询。

本版文/摄 记者 杨维东

## 征集百姓2026置业心里话 “买房子”还是“租房子”

时下,楼市冷热交替,时而“阳春”时而“霜降”,人们开始在买房与租房中纠结着该如何选择。

买房的人是刚需,租房的人也不都是外地人,据了解,目前租赁市场中,许多有购房意向的刚需客户也选择了租房。

面对新房产品的不断升级,以及租赁市场的日益多元,人们开始考虑买房还是租房,而更多的年轻人则更倾向于租房。

一边是传统观念要拥有自己房产的想法,一边是根据自己的需求租房生活的方式,年轻人对于租房并没有过多的顾虑,而相对于中年人来说,没有自己的房子就相当于一大缺憾,此外,年轻人租房是为了提早地锻炼自己独立生活的能力,而更多的人还是觉得有了房子才是有了家。

本报楼市大讨论开通热点话题——“买房子”还是“租房子”?读者可以根据自己的想法和实际情况说出自己的心里话。

征集“心里话”内容请发送至邮箱 2436623884@qq.com。来稿请注明姓名及有效联系方式。

## “皓首苍”征集“老话题” “围炉”闲聊当下与过往

为更好地为读者提供舒适而有意义的互动,本报策划推出面向有故事的老年人的“围炉”闲聊当下与过往主题系列活动,大家在一起可以聊过往,聊城市的发展变化,聊现在的居住生活,聊曾经的梦想,聊家风、家事,同时也可以聊聊自己现在的喜好,包括书法、绘画、摄影、文艺、运动,更可以聊聊喜欢的书籍以及读后感,活动以“围炉”座谈方式进行。

人老了,更需要放松心情,耄耋之年,围坐一起聊聊曾经的经历,谈谈现在的乐趣,“老有所为”“老有所乐”“老有所养”,老人不仅是丰富的“宝库”,也是值得用心呵护的“顽童”,他们也有许多想要表达的内心感怀,也有许多想要了解的新事物,也有许多希望被认可的需求。

“围炉”以一盏清茶为礼,以谈天说地为序,邀约读者参与其中,讲一讲自己年轻时的经历,说一说自己现在享受的生活时光,活动以追随时光的脚步、畅叙当下的幸福为场景,一杯香茗品味人生旅程,追忆过往,重温年少的轻狂,主题活动以回顾作为对城市的致敬,对家人的致谢,以及对自己人生的致意。

莫道桑榆晚,为霞尚满天。

银发老人退休以后的时光不都是遛弯、养花、看孙辈。同样,老年人的生活日常也不都是柴米油盐。老有所为不是空谈,老有所乐也不是说说而已。为更好地丰富并服务于老年读者,更好地激发老年人展现自我价值的热情,本报独家推出“皓首苍”老年读者群,针对老年人的个性与共性,组织适合老年人一起互动的系列活动,满足不同的需求。

脱略小时辈,结交皆老苍。

“皓首苍”将通过集结更多老年人一起聊天拉家常,一起互动谈生活,让老年人更多感受多样化的老年时光。

凡年满60岁的老年人有兴趣参与“围炉”活动,想一起聊聊“老话题”和“老故事”,可致电 13612081010 报名参与。

## 家装体验新模式:将样板间搬回家

当家庭装修再度成为2026年市场关注的话题,一场“沉浸式体验”居住生活空间的更新呈现在有家装需求的人们眼前,从整体的清晰思路到可以将“样板间搬回家”的实地操作,再到极具家装保障的“装修资金存管”体系,让家装再一次成为市场的热点。

众所周知,多年来家庭装修始终是一件劳心劳神的事,找设计、选材料、盯现场,一脸茫然地面对许许多多并不熟知的家装建材,特别是在装修初期对设计的不明白,装修中期对施工的不了解,装修后期对款项支出不情愿,需要家庭装修的人总是怕被騙上当,可每每越是提心吊胆就越是感觉上真的被愚弄。

家住河东区的王庆国想在今年春节后把住房重新装修一下,找了几家装饰公司,都是因为种种不同的原因让他已经有了放弃重新装修的想法。



据了解,家庭装修“沉浸式体验”的亮点在于打造了“将样板间搬回家”的省心与省力,“沉浸式体验”场景中,装饰公司的展厅不再是以售卖家装建材为主,而是将经过大数据分析以及实地走访后真实的户型以及多数有家装意向的消费者对于二次家装的实际需求紧密结合,通过模块式的设计实实在在地呈现出真实样板间的整体视觉效果,展厅的设计营造出归家以及在家中的场景感觉。

天津市室内装饰协会常务

副会长曹莉云表示,以场景化还原生活化是家装行业的一次新的突破,唯有以创新回应需求,才能在新的周期中赢得主动。香港峻佳设计创始人陈峻佳认为,真实的户型、真实的体验、真实的落地更加趋于理性。以一种更感性的情感为客户带来松弛、温馨和自然的体验,这样便可以诠释“客户如家人,展厅如归家”的内涵。

圣都整装天津大区总经理王雄表示,从真实生活到一站式全案整装,人们通过家装“沉浸式体验”来寻找未来家的解决方案。而真实的家装样板间,正是人们由于生活的变化带来对居住调整的需求落地,人们在家庭装修之际沉浸于真实的样板间展厅,自然产生了回归家的本真感受。

有家装需求的读者可致电 13612081010 报名参与实地展厅鉴赏感受活动。