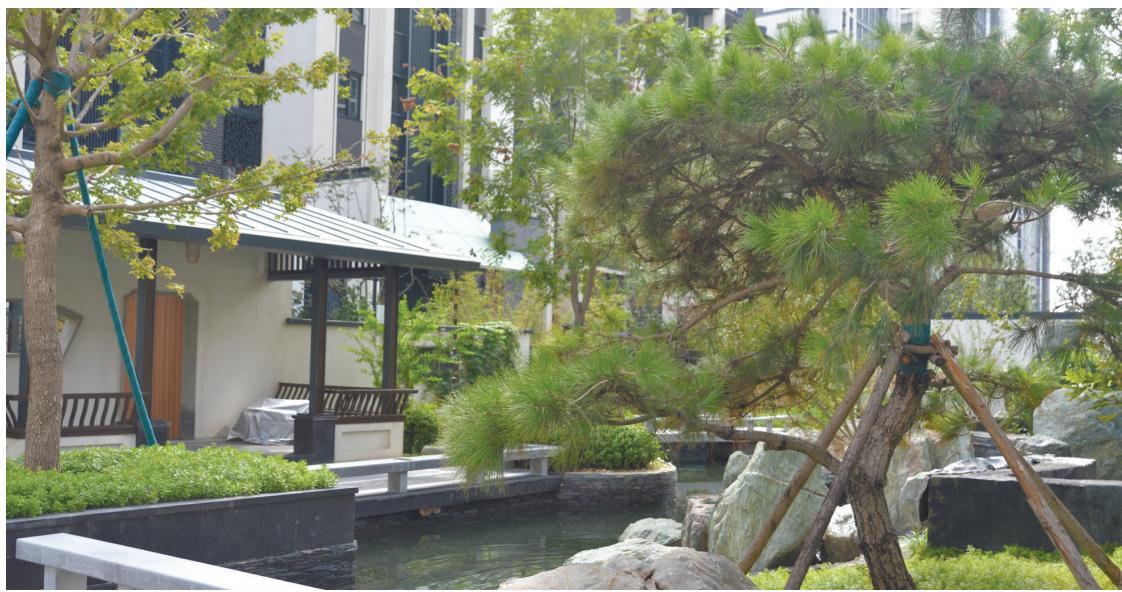




楼市聚焦“银发族”居住刚需



近日,一些新楼盘项目营销中心迎来为数众多的“新刚需”置业者,这些前来看房的置业者年龄多数在60岁以上,有多人结伴,也有老夫妻俩相互搀扶而来,他们的购房目的并非为了子女,而是想为自己的老年居住生活提升品质。某楼盘项目营销负责人表示,“银发族刚需”正逐渐成为楼市营销的主流方向,这些老年人不再满足于简单的栖身之所,而是追求安全、便利、兼具社交与服务的品质化老年生活。“银发族”居住需求具有明显的分层特点。活跃老年人可能更需要文化娱乐、继续教育等社交型配套;失能半失能老人则对医疗护理、生活照料有更高要求;而空巢老人特别关注安全监控和紧急呼叫系统。

业内人士李传涛表示,现在的市场尽管“适老化改造”概念逐渐被提及,但实际落地项目仍属凤毛麟角。绝大多数新建楼盘仍以年轻家庭为核心目标群体,强调学区、交通、商业配套,却忽略了无障碍通道、医疗便利性、社区养老配套等老年人真正关心的要素。然而,随着很多人进入养老阶段,在支付意愿与能力同步提升的同时,楼市刚需也开始发生质变,有远见的开发企业应该针对“银发族”对居住生活品质提升的需求,打造真正的“适老型居住产品”。

有品牌开发企业高管认为,随着人口结构深度调整,曾被长期忽视的老年居住需求正快速从“市场盲区”转变为“发展热土”,“银发族”从“有房住”到“住得好”的需求觉醒让房企

瞰城事·读楼市

为其布局的楼盘产品按下“加速键”,一个规模可观、层次丰富的“银发地产”新赛道正在楼市加速形成。

今年72岁的置业者李振华直言,以前觉得养老就是回老家,现在想通了,生活居住的质量更重要。楼市应该看到,一个关键群体的居住需求不能再被长期的边缘化,银发居住的市场刚需正在强有力地向市场推进。真正的“银发居住”刚需不是多一间房,而是要具备“适老化的空间与服务”。

据了解,目前已有多家敏锐的开发企业纷纷将养老地产提升至战略层面,产品线覆盖从健康

活跃老人到失能照护的全周期需求。作为开发企业来说,不再是简单建造“老人住的房子”,而是要营造“支撑老龄生活的生态系统”,项目会融合无障碍住宅、社区卫生站、日间照料中心、老年大学、康复花园等多功能空间,并配备24小时的应急响应团队。

有关人士分析认为,银发居住不仅是楼市新增长点,更是社会进步的标尺。当企业真正理解长者需求,用专业与温度构建全龄友好环境,收获的将不仅是商业回报,更是跨越年龄的社会价值。房地产市场需要从“年龄友好”的角度重新思考产品逻辑,改变“养老就是住养老院”的片面认知,推动全龄友好社区建设,满足“银发居住”的市场刚需。

本报记者 杨维东
图片为资料图

冬季住“艺”有“景”邀约读者参与打卡

居住,简单而又含蓄的词句,说其简单,有房有屋,能吃能睡即可,论其含蓄,有更多生活的品质蕴藏于此。

现代的居住不仅是关上房门的空间布局,更是楼栋外秀美的景观和点滴中的细节,更不乏居住的景区中不起眼的一个摇椅,一条小溪,居住的本质诠释了生活的舒适,此情此景中,放下了疲惫,身心得以舒缓。

推开窗,眼眸中的树木与人工雕琢的微景观犹如天成的风景画卷,而置身其中,发现居住的“景逸”这般让人心旷神怡。

为更好地让读者能够聚在一起感受冬季里别样的风情,本报推出住“艺”有“景”,放松心情源于生活“景逸”居住园林打卡活动,邀约喜欢摄影拍照的读者参与其中,享受冬季里那些“大隐于世”的居住园林风景。

霓裳片片晚妆新,束素亭亭玉殿春。冬季,游走于楼盘园林感受别样风情,不失为生活里的美好点缀。感受建筑与景观的融合,是细微中蕴含着博大的文化内涵,许多新楼盘的园林设计都追求与自然的和谐融合,通过精心挑选的植物、水系、山石等自然元素,

营造出一种仿佛置身于大自然之中的感觉。园林作为楼盘的重要组成部分,其美观性和实用性都会直接影响到房产的价值。一个精心设计的园林,往往能够成为楼盘的亮点和卖点,而冬季到园林品鉴更能感受不一样的意境。

参与冬日赏“景”的读者可以在专业手机拍摄老师的指导下拍下冬季园林的精美景致,即掌握了手机拍摄的技巧,又可以打卡园林美景,更可以与大家一起分享,将自己拍摄的美景参与到本次活动的作品展之中。

报名电话:13612081010。

津筑家置业合作社

征集置业天津“社员”

2026年,选择在天津安家置业的外地人购房潮还将持续升温,许多外地置业者从过去的在天津租房工作或生活转变成在天津置业安家,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生群体,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。

为了帮助有意在天津安家的外地置业者甄选适宜楼盘,“津筑家置业合作社”特别策划推出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,为外地置业者提供楼盘选择方面的业内指导,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咨询。

安家天津置业户型推荐
约126平方米三居室

项目坐落于中环线内、运河畔,兼得城市繁华与自然静谧,是中环内难得的一线河景房,且为南向看河,河对岸为天津著名旅游景点,周边拥有古代著名私家园林等厚重文化。地铁站上盖零距离接驳社区,让社区与城市轨道交通无缝相融,通勤、出行皆从容。



邀约刚需婚房“社员”

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,房子便是不可缺的基础,因而婚房的选择也开始发生着变化。

“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。通过平台大家在一起从陌生到熟悉,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社区的好邻居。

有婚房需求的置业者致电13612081010参与报名。

刚需婚房户型鉴赏
约113平方米三居室

产品规划有7层至11层洋房及18层小高产品,户型面积包括约80平方米至130平方米的两居、三居及四居室设计。国匠开发“全架空设计”环内双地铁城市更新标杆作品。作品融合当下居住流行风,以“大光幕”都会风格及通透落地窗,双阳台赢得市场青睐。

本组户型图由

企业提供

