

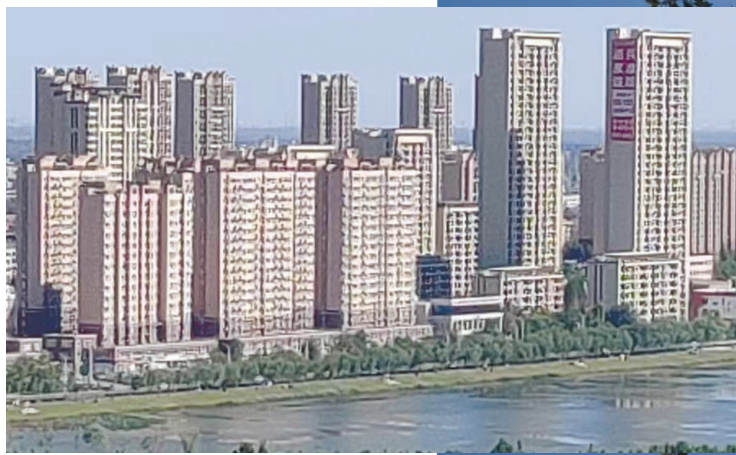


二十年此心安处是吾乡 走近根植天津的“异乡人”

近年来,安家天津的流行趋势带来许多外地置业者选择楼盘产品的市场热潮,有楼盘项目营销负责人表示,前来楼盘营销中心了解项目的置业者多数是准备安家天津的外地人,而在一些有改善性需求的置业者中,20年前落户天津的客群也占有相当大的比例。

据了解,早在2006年前后便已经有众多的“外地人”在天津置业落户,成为实实在在的“天津人”,这些人中有装饰工程的经理人,有饭店的主厨,有外地企业在天津的办事处负责人,大多数为南方人,年龄在20—30岁之间,这些人现在已经步入中年,很多人也已经转行,在他们看来,自己已经与这座城市结下了深厚的缘分。20年来,他们见证了天津的城市发展,也感受到城市的时尚潮流,如今他们已经在天津成家立业,而他们的下一代也陆续在天津求学、工作与生活,并在此发展,一批“根植天津”的“异乡人”已经成为来自天南海北的“新天津人”。

以前做工程装修,现在已经50岁的张林做起了网约车司机,他操着河南乡音直言,20年前来到天津后为了工作方便在河西区选择了一套两居室的住房,两年后将爱人和四岁的孩子都接了过来,也都在天津落了户,孩子已经25岁了,在天津一家企业工作,最近经人介绍了女朋友,全家人都在忙着给他们操持结婚的事,去年还是在河西区的一个楼盘选择了两套住房,一套用于自己和老伴的改善居住,一套是儿子的婚房。张林表示,来天



津20多年了,觉得自己已经是“地道”的天津人了,现在还是每年回河南一趟,父母还都在老家,说了多次也不愿意离开故土,但是儿子已经没有了“回乡”的意愿了,儿子总说自己的根在天津。

为更好地让这些根植在天津的“异乡人”表达他们20多年来在天津的生活、工作,读懂他们“二十年此心安处是吾乡”的感受,本报策划推出“走近根植天津的异乡人”系列活动,邀约20年来根植天津的“天津人”一起聊聊现今与过往,报名咨询13612081010。

本版记者 杨维东
图片为资料图

今晚楼市原创

“津筑家置业合作社” 开通“备老族”置业专线

随着城市区域内各楼盘项目新品相继推出,新一轮改善性居住置业需求再度升温,同时,选择改善性居住产品的置业者更加关心并考虑未来养老的居住生活,置业需求也从“备老”到“适老”再到“养老”,关于“老年”居住生活的议题已经成为改善性置业需求关注的焦点,“养老”和“适老”产品的更新迭代,“备老”的提前预热正在成为一种市场趋势,而为了更好地“养老”,就要有前瞻性的“备老”,关键便在于对居住生活质量以及产品内涵的注重。

针对“备老族”改善性置业中关注的“适老”及“养老”的需求,“津筑家置业合作社”特别策划推出“备老族”居住改善品鉴团,旨在为有需求的置业者提供多种房源信息参考选择,同时邀约“备老族”一起聊居住,聊生活,聊楼市。

“津筑家置业合作社”——备老族居住改善品鉴团将通过纸媒推荐楼盘户型,介绍不同楼盘项目优势等形式展示市区推出的楼盘产品,有对推荐楼盘项目感兴趣的置业者可以结伴到楼盘现场进行实地品鉴。报名咨询:13612081010。

“备老族”置业 瞄准三室“海派”生活



约112平方米

作为“备老族”置业来说,享受居住生活的质量是关键,正所谓“大隐于世”,孙辈绕膝而坐,窗外景色如画,闲暇之中邀上左邻右舍的好友,一杯清茶聊尽曾经记忆中挥之不去的“故事”,这便是选择海派建筑风格与景观设计的缘由。

项目以4.0架空层社区为笔,在繁华与静谧的边界,勾勒出一幅“海派隐奢”的当代画卷。其底色远非物质的堆砌,而是融入肌理的功能美学,更是圈层共鸣的精神场域。这一切共同构成了新时代人居向内追寻、从容丰盈的生活哲学。

走进项目实景区,重构空间秩序设计将社区整体抬升约5.75米,形成悬浮的“超级底盘”。这不仅是对土地稀缺性的回应,更是对传统居住环境的创新。约2000平方米架空层泛会所,以“悬浮聚场”为理念,将健身、阅读、亲子、社交等功能融于一体,不仅是物理空间的延伸,更有社群情感与生活方式的共鸣场景。

项目以1.5低容积率铺陈建筑底色,规划4—11层纯洋房社区。以96—126平方米三大户型为载体,打破传统空间界定,实现从“面积交付”到“场景赋能”的品质居住生活。项目采用IMAX全尺玻璃幕墙海派建筑,以80%南向窗墙比重构光与空间的对话。采光面积提升60%,日均日照时间延长1.5小时,这不仅意味着阳光更充沛的室内环境,更让建筑成为自然的取景框,将四季光影收纳为日常画卷。

约112平方米三室,约9.7平方米的阳台,尽享阳光书房或是满目充盈的花房空间,满足了对生活闲情需求,主卧的飘窗设计并不只是年轻人的专属,约1.53平方米的专属空间,让心情得以舒缓沉静,而约4.68平方米的花园露台,一张圆桌一把座椅,阵阵香茗飘来,观赏四季风景。

户型图由企业提供

二十年前的“新天津人” 加入改善置业行列



市场观察

20年前,各个行业的外地人涌入天津,他们不仅带来了许多“技艺”,也给这座城市带来了新的生机与活力。在他们当中有更多的人选择了安家天津,这些当年首批置业天津的“外地人”如今已经是“老天津”了,经过20年在天津的生活,他们不仅开始为子女选择在天津置业,还加入了改善性置业的行列。

多年从事房地产楼盘营销的王怀充认为,在改善性置业的选择中,曾经的“外地置业者”更是改善性需求的主力军,他们经过20年在天津的生活和工作,已经熟知天津城市的文化内涵,也深入了解了这座城市不同区域的文脉与优势,因此他们除了注重改善性楼盘产品的舒适度,也会关注项目楼盘所在的区域,而从去年开始市区内诸多楼盘产品的相继登场,为他们的居住生活改善带来了更多的选择。有置业者表示,20年前落户天

津的选择目标是距离单位近,加之当时还年轻,一些人会选择一居室,有些有远见的人会选择两居室,当时的想法很简单,把家里的“老婆孩子”接来待上一段时间,可是随着城市的不断发展以及生活的完善,加之孩子到了上学的年龄,于是就选择了在天津长期生活。当下,20年前置业的居所,随着孩子成长和家庭需求的变化,都需要升级改善,因此选择好的居住环境正在形成新的置业热潮。

据了解,这批早期来津群体对于改善性居住产品的选择主要是居住生活的舒适度、居住环境的美誉度、生活配套之优越度,这些有改善性需求的置业者更加关注自己在天津的养老生活,在项目选择上更注重三居室产品,特别是住区的园林景观。

