

从“住得下”到“住得好” 年轻人置业标准 改变楼盘设计理念

瞰城事·读楼市



当“90后”“00后”逐渐成为楼市购房的主力军,房地产市场的产品逻辑正在经历一场静默而深刻的变革。曾经由开发商主导的“标准化户型”“欧式豪华风”“大即是好”等传统设计理念,正被新一代年轻置业者的生活方式与价值取向所撬动,“小而美、多功能、社交化、绿色智能”等年轻人置业的逻辑重塑正在成为楼盘设计的新关键词。

某楼盘项目营销负责人表示,随着年轻人置业的日趋火热,楼盘产品营销的传统模式正在改变,以前是以“卖方市场”为主导,营销人员只要能够细致地讲解好产品优势,置业者便会进行选择,而当下年轻人置业很少围绕楼盘设计筛选产品,而是会提出他们自己对居住产品的需求,同时,户型的功能灵活性、社区的公区配置以及数字化生活体验,其重要性已超过“得房率”和“装修标准”等传统指标。这一消费端的偏好变化,也在倒逼开发企业从拿地规划阶段便要重新思考,如何为年轻置业者设计一个真正“懂他们”的家。

业内人士高邵忠分析认为,年轻人对楼盘设计观念的撬动,本质上是居住价值观的回归,从“炫耀面积”转向“服务生活”,从“统一标准”转向“尊重个体”。这股力量正在推动整个房地产行业从粗放式开发走向精细化、人性化、可持续的产品思维。

多个新楼盘项目营销负责人表示,传统户型以卧室数量为核心卖点,

而年轻人更关注空间的可变性。开放式厨房与客餐厅一体化已成标配,从“几室几厅”到“生活场景适配”的新需求也正在涌现,年轻置业者在户型选择上注重主卧小家化,即有独立衣帽间、迷你水吧、办公角落,让主卧成为私密的“个人天地”。收纳前置化,即在户型设计阶段便预留洞洞板墙、扫地机器人上下水、快速消杀区等精细化点位。

正在楼盘营销现场咨询的年轻置业者张良直言:“我不再需要一间不常用的客房,但需要一面能展示乐高和手办的墙。”而像新房预置全屋智能网关、电动窗帘轨道、智能门锁及离家一键断电系统等智能数字化已不再是“加分项”,而是年轻人选择楼盘时的“必备项”。

据了解,年轻人获取置业信息的途径正在发生深刻变化,倒逼楼市营销的全面转型。以往传统的大屏广告、硬广轰炸、售楼处排队造势、标准化话术等“重资产营销”模式逐渐在年轻置业者的选择中失效,取而代之的

是短视频、直播、圈层种草、场景体验与情绪价值驱动的新型营销理念和方式。传统营销话术强调“稀缺”“增值”“最后机会”,充满焦虑感与压迫感,而年轻置业者对此高度免疫,甚至反感。取而代之的是以更真实、更轻松、更去商业化的人设打造内容推荐。

一直从事楼盘项目营销的王怀充表示,年轻人对楼市营销的倒逼,本质上是信息时代消费主权的回归。他们不再容易被“制造稀缺”所左右,而是用搜索、比较、取关、拉黑、种草、分享等一系列数字行为,重新定义什么是楼盘产品的“有效营销”。一些曾依赖传统打法的项目遭遇去化困难,而那些敢于放下身段、拥抱年轻语态、真诚做内容、用心做体验的楼盘,反而在逆市中获得流速回报。未来的楼盘营销将会进入以用户真实生活为中心、以内容与信任为纽带的新周期,对于行业而言,这既是挑战,也是一次良性的进化。

本版撰文 记者 杨维东
图片为资料图

天津湖园里的 中式藏品级院墅 绿城·水西雲庐 “中式雲墅”

在天津主城环内,低密院墅早已迈入“卖一套少一套”的存量珍藏时代。而坐落于水西公园畔的绿城·水西雲庐,凭借其湖景公园大盘的稀缺禀赋,持续为高端市场输出藏品级中式叠拼产品,每一席皆是对“园中有墅,墅藏天地”的当代诠释。

2026年水西雲庐项目于A东墅区实景园林之中,精心打造的蓝翡翠·意式海派、安第斯雪景·法式中国、宝格丽·法式经典、芬迪白·法式海派四套不同风格的年度大师样板,以奢石艺境诠释藏品级院墅的更多可能。

约100平方米私家庭院由约2.2米实体院墙围合,勾勒出一方权属清晰、绝对私密的天地。作为天津近二十年来罕有正式批复的实体院墙别墅产品,这份“独门独院”的保障,本身即是稀缺价值的基石。创新的下沉式庭院与造价20万元的丹麦威卢克斯智能天窗,邀请阳光与清风,让地下空间成为自由呼吸、光影共舞的全明社交层。这不仅是设计的胜利,更是一场生活方式的革命——让家,既向上生长,也向下扎根。

绿城·水西雲庐全系中式叠拼产品,从户型尺度到细节颗粒度,皆以“藏品级”自我要求。从私家庭院到星空露台,从奢石臻装到实景现房,绿城·水西雲庐以一座湖景公园大盘,完成了对主城低密生活的终极提案。

本文图片由企业提供



邀约年轻置业者一起“筑家”

随着年轻人置业需求的日趋强劲,如何选择楼盘产品成为关注焦点,面对众多且各具优势的楼盘产品如何选择困扰着有需求的年轻置业者。为更好地助力年轻置业者选择到适宜的居住产品,“津筑家置业合作社”特别策划推出“筑家”置业平

台,诚邀有置业意向选择的年轻人报名参与。

“筑家”置业平台将根据年轻置业者的需求和特点,甄选具有时尚潮流和高舒适度的楼盘产品进行推荐,邀约业内人士对年轻人置业选择进行解读和分析,同时,参加“筑家”置业平台

的年轻人也可以聚在一起进行相关的话题互动,针对自己的置业需求与大家一同走进楼盘项目,以沉浸式体验实地感受楼盘项目的亮点和优势。

添加微信号报名参与“筑家”置业平台活动。

年轻置业者“筑家”户型鉴赏

约110平方米三居室

户型整体南北通透设计,LDK一体化客厅布局,升级阳台空间,增强生活实用性,主卧套房设计,南向大尺度飘窗。对于喜欢时尚潮流居住生活的年轻人来说,该户型充满着美好想象与舒展自我的生活需求。

推荐户型



约108平方米三居室

约108平方米的三室两厅两卫,约9.8米南向三面宽,尽享通透暖阳。约38平方米LDKG一体化空间,营造出温馨的情感交融,主卧套房设计,极富潮流感的飘窗设计,为家人之间的情感增添了更多精致与温情,双次卧的配置满足了未来成长型家庭的需求。

本版户型图由企业提供



推荐户型

楼市帮办

楼市的产品丰富了,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,面对项目和物业真诚的接待,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、收房以及入住中出现的普遍问题。需要帮助的读者可拨打本版咨询电话。

本版相关活动报名电话
13612081010
(微信同号)