

老年人自主置业升温 追求居住品位渐成选房主流

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,这些置业者的年龄多数在60岁以上,有多人结伴,也有老夫妻相互搀扶而来。一位楼盘项目营销负责人表示,近两个月前来项目现场看房的置业者中,有改善性需求的老年置业者持续增多,且大多没有儿女陪伴,而是独自或与老伴一同前来看房,银发自主置业群体的“为自己而买房”需求逐渐升温。



瞰城事·读楼市

在大多数人的印象中,购房主力始终是青年婚房需求与中年改善性需求,但近半年来的市场反馈显示,老年人正以一种全新的姿态成为楼市中不容忽视的力量。他们并非为子女购房,而是为自己而来,不是被动接受子女安排的养老居所,而是主动审视市场,精挑细选,追求真正贴合身心需求的晚年品质生活。从市场来看,老年人置业群体的居住需求并非整齐划一,而是呈现明显的分层特征,不同年龄段的消费需求存在显著差异,55—64岁的低龄老人对品质型居住改善、活力社交与旅居度假需求强烈,65—79岁中龄老人对适老化改造与健康管理配套需求呈刚性,80岁及以上

的高龄老人则需要全屋智能监护与失能辅助的个性化适配。

从近期老年置业者的选择需求来看,从“有房住”到“住得好”已经成为众多老年人的共识,从长远来看,银发置业对居住品质提升的选择需求还将持续增长,养老服务供需适配与项目产品质量提升已成为银发保障的重中之重。银发人居承载的不仅是万亿级产业机遇,更是“让老年人住得更好”这一市场命题的时代答卷。

据了解,老年人置业需求决策中,对社区医疗配套、室内适老化设计以及生活便利性的关注度首次超过房产升值空间,这一趋势正深刻影响房地产市场的产品逻辑与城市规划方向。同时,自主置业也正在成为老年置业群体的“流行潮”。正在与老伴一起看房的郭大爷直言,自己住的老小区很多地方都不

是很方便,可孩子给找的房源老两口又不喜欢,再说孩子工作忙,也没有时间陪着看房,还是老两口根据需求自主选择更踏实。郭大爷表示,人老了,就想住得更舒适一些,一是空间,二是环境,三是康养,特别是在选房时要将“15分钟医疗可及性”排在首位,不想总麻烦孩子,希望自己出门就能解决基本生活需求。

业内人士高邵忠表示,老年人置业已不再是简单的空间转移,而是对健康、安全、尊严与社交的全方位投资。对于家庭而言,这是一项关乎幸福的重大决策,对于楼市而言,这是一个不容忽视的课题。未来,谁能更精准地满足老年人的居住需求,谁就能在“银发经济”的浪潮中占得先机。

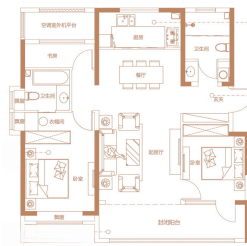
本版撰文 记者 杨维东
图片为资料图

“津筑家置业合作社” 助力老年人改善置业

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”居住生活的话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,改善性置业需求中对于“养老”的提前预热也正在成为一种市场趋势。

针对改善性置业关注“适老”及“养老”的需求选择,“津筑家置业合作社”特别策划推出“老年人改善”置业居住产品推荐,旨在为有需求的置业者提供多种房源信息参考选择。有对推荐楼盘项目感兴趣的改善性需求置业者,可报名并电话咨询活动详情,同时结伴到楼盘现场进行实地品鉴。

老年人自主置业 楼盘户型鉴赏



与城市景致相融合
约126平方米三居室

在改善性居住需求置业者中,产品的“养老内涵”正在受到更多老年置业者的关注。买房子不仅是为了改善原有的居住生活,更是在提升居住生活品质的同时为未来的养老居住提供更多的保障,“养老居住”选择的核心并非仅仅是买一套房子,而是构建一个支撑体系。

约126平方米三居室,坐拥中环线内、运河畔,兼得城市繁华与自然静谧,与城市景致融合,是中环内难得的一线河景房,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。



回归城市居住生活
约153平方米洋房

回归城市居住就是在满足一种老情结,这不仅是一次地理上的迁移,更是一次情感上的“寻根”与精神上的“回归”。这种“老情结”让城市生活超越了简单的便利与繁华,蒙上了一层温暖而私人的怀旧滤镜。回归城市,是为了让味蕾重新找到“家”的坐标,用熟悉的味道唤醒沉睡的记忆。

约153平方米洋房,阔敞舒适的4.5米大开间,南北双向观景阳台,270°观景设计,升级第三功能空间,置身于这部建筑作品之中,心静如水,而激起涟漪的是对拥有这一经典居住艺术品的追求。
本版户型图由企业提供

闲话楼市

文/老杨

当楼市的目光长期聚焦于年轻人“第一套房”、中年人“改善置换”时,一个悄然壮大的购房群体也正在被市场惯性所忽视。他们是60岁以上的老年人,不是为了子女,不是被动接受安排,而是主动走进售楼处,为自己挑选一个称心如意的晚年居所。

请给老年人置业多些选择空间吧,因为老年人置业并非那么顺利。随手翻开任意一个楼盘的宣传册,关键词无外乎“学区”“地铁”“商圈”“升值潜力”。这些卖点对年轻家庭固然重要,但对老年人而言,却往往不是最紧迫的诉求。他们在意的是:楼下有没有社区食堂和卫生服务站?出了家门,步行五分钟内

能否买到菜、看得了病?他们关注的是:居住的空间里,厨房的使用是否便捷?居住的卧室距离卫生间是否很近?是否有真正的阳台设计?晾晒衣服、被褥是否方便且不影响采光?

这些朴素而真实的需求,在绝大多数新建商品房中被简化为一句“周边配套成熟”,而真正落到产品细节上的适老化设计少之又少。市场上不缺大户型、不缺豪宅、不缺刚需小户,唯独缺少一种叫“适老化品质住宅”的细分品类。

让老年人有更多置业选择,不是施舍,而是房地产市场走向成熟的必然要求。银发群体对于居住产品的需求其实不高,读懂他们,就能在楼市的竞争中占据先机。

老年人自主置业,最动人的地方不是“买房”这个行为,而是其中蕴含的自主意识——他们不再被动等待子女安排,而是主动规划自己的晚年生活。这种对生活品质的追求,对独立空间的坚持,值得被市场温柔以待。

一个楼市的健康程度,同样体现在它能否为不同年龄、不同需求的人提供匹配的选择。给老年人多一些选择空间,让银发置业从“无奈将就”走向“从容讲究”,这既是商业机会,更是城市温度。

本版相关活动报名电话
13612081010
(微信同号)