

浙江银发经济新场景涌现：

“新支点”还是“看上去很美”？

科技潮品：吸睛易，转化难

12月3日下午，记者再度走访“银发西溪Mall”，相较于10月试营业时，整体人流量不算密集。“银发西溪Mall”是一座融合AI、物联网等前沿科技的综合性康养生活方式体验中心，整合了康养生活、文娱社交、智能体验等业态。在这里，可以体验和购买超100项服务与1000款产品。

当天，记者邀请了4位中老年消费者与养老服务行业负责人共同探访。科技展厅内，外骨骼机器人、陪伴型机器人、象棋娱乐机器人等整齐陈列，浙江金色年华养老产业集团有限公司副总经理朱建国拿起一架航拍机反复打量。当记者问及是否会购买时，他坦言：“如果要购买一款使用率不高的娱乐产品，两三千元价格对大多数老年人来说不算小数目。”在他看来，科技潮品一时吸睛与持续销售之间隔着“供需精准匹配”的鸿沟。

朱建国深耕养老服务领域多年，在他看来，60-70岁的“新老人”是极具活力和消费潜力的群体，“部分经济条件较好、喜欢新鲜事物的老人确实会入手许多‘潮流’‘科技’产品。”数据显示，截至去年末，浙江60岁及以上户籍老年人口已达1405.01万人，占总人口27.36%，其中“新老人”占比过半。“从好奇围观到消费支付，还是要看有没有找准消费人群。”

针对老年群体的消费特点，银发商场相关工作人员表示，当前，商场的核心作用之一也是培养老年人的消费认知、激发潜在需求。“比如辅助起床、可调节升降的床垫，售价3万多元，老年人看完大概率不会立马下单，但通过实地体验，他们能直观感受到‘享老’生活的可能性。这其实是在为银发经济的长远发展培育市场，间接刺激潜在消费。”

实用产品：集中购？就近购？

在适老化产品区域，各类专为银发族设计的生活用品让朱建国颇感兴趣。他拿起一款自带“放大镜”的指甲钳，这款小巧的工具藏着适老化巧思，“放大镜”让老人无需凑近就能看清指甲，凹槽设计能收集飞溅的指甲屑屑。

“老年人消费非常看重实际体验和性价比，大多会先在实体店把产品功能、质感摸透、试够。”探访中，朱建国多次提及，老年人消费往往不是“一拍脑袋”，更看重实用性及性价比。60后养老行业从业者、浙江安瑞康养老服务联合创始人魏得时深以为然，但他也说出了内心的顾虑：商场内的适老产品品类十分丰富，覆盖场景也较为广泛，但专门跑到商场来买实用性生活用品，不如在家门口买来得便捷。

对于这类大型银发购物商场，同行探访老人提及了一个重要因素

绍兴上虞大通商城在30周年庆时将4楼调整为“银发金街”，杭州中山中路古街变身“银发时尚街区”，全省首个银发经济综合体“银发西溪Mall”试营业，浙江省银发经济高质量发展产业园正式开园……今年以来，这样“连成片”的养老消费场景正在浙江不断涌现。

从一层楼到一个商圈，再到一条街、一个园，这些养老消费场景，会成为撬动浙江银发经济的新支点吗？记者走访发现，当前这类“看起来很美”的场景面临双重压力：部分场地因启用时间较短，知晓度尚低；初期靠新鲜感聚拢的人气，正逐渐回落。银发消费的聚集区，业态叠加后，如何实现人气跃升？



杭州市上城区中山中路古街变身“银发时尚街区”。 图源：浙江在线

——“一个到商场的理由”。这也意味着，大型银发商场在追求享老产品多元化时，不能忽视银发客群社交活动、兴趣小组、养老健康等服务的落地。

引流难题：B端热，C端冷

当老年群体与银发商场相遇，既碰撞出新鲜体验的火花，也悄然暴露出了供需适配的现实落差。

12月7日晚，记者来到绍兴上虞大通商场4楼的银发金街，现场顾客并不多。记者走访时发现，作为配套设施，商场的2间麻将房、3间KTV包间均免费向老年人开放，此外商场沿街店铺，涵盖医疗、婚恋介绍、旅游、假发定制、衣物修补等多种业态。

50后消费者陈亚凤老人趁着遛弯的间隙，前来探访：“便民服务倒蛮符合老年人需求，但产品品类还得再丰富些，现在大多是保健器材和基础护理用品。”

“现在场地里的客人，一半以上都是来考察的。”在采访过程中，部分银发商场、街区工作人员透露，当前场地接纳的B端客户占比显著高于C端。旅游团、养老服务机构从业者、产业链上下游企业人员成为高频光顾的“常客”，而真正的核心客群——本地老年消费者主动上门消费体验的却相对较少。如何精

准触达核心客群，成为商家亟待破解的现实考验。

“享老”服务如何更精准？

近年来，诸多政策相继出台。2024年，国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，提出“打造一批让老年人放心消费、便利购物的线上平台和线下

商超”。今年初，浙江《关于发展银发经济增进老年人福祉的实施意见》明确，要创新打造一批银发经济重点产业、品牌企业、知名园区和重大项目。

记者留意到，浙江已涌现诸多探索，除了产业园、银发商圈、银发街区，部分区域正打造镇一级康养体验中心，例如西湖区11个镇（街）正打造专属康养体验中心，让“享老”服务更贴近社区。

“每个小区老年人口结构、消费需求都不同，比如有的高龄老人多，对助行器等刚需产品需求大；有的低龄老人多，可能更青睐智能家电、文娱用品。”魏得时建议，要根据区域情况，精准挑选产品，既方便老人进店体验、即时购买，也避免商场“大而全”却不够精准问题。

此外，走访调研中，有业内人士建议，这些“连成片”的养老消费场景成为精神生活的承载地，如集合餐饮、棋牌、KTV、摄影等服务，在场景创新、渠道适配等方面进行探索，提供老年人真正需要的情绪价值。

中国社会保障学会副会长、民政部专家咨询委员会委员、浙江大学民生保障与公共治理研究中心主任何文炯教授指出，银发经济的健康发展，需要通过适宜的产品和服务满足老年人的需求，因而把握老年人真实需求和消费能力至关重要。

“一些老年人收入有限，还有不少有购买力的老年人也可能因子女‘捂紧钱袋子’。”在何文炯看来，老年群体消费决策受多重外部因素影响，这些聚集性的银发消费区域，需要充分考虑银发客群消费能力、日常刚需、娱乐消费占比等。要推动“政策导向”与“市场需求”有机衔接，让产品和服务实现“有用、实惠、方便”，有效激发老年消费潜力，为银发经济注入持久活力。

浙江在线12月10日讯

房产出租

- 1、德宽路帆布厂综合楼202室，住宅楼，无家具，面积7923平方米，租金每月600元（不包含水、电、物业费）。
- 2、开发区菱北西路厦华花园6-203室，住宅楼，无家具，面积111.63平方米，租金每月800元（不包含水、电、物业费）。
- 3、湖心北路1号戏曲大厦北面裙楼第3层，面积378平方，每平方米25元；不包含水、电、物业费。
- 4、湖心北路88号广电大楼部分办公室出租，租金每平方米37元（包含水、电、物业费）。
- 5、湖心北路88号安庆市广

- 播电视台B号楼一楼，毛坯，面积1212平方米，租金每平方米25元（不包含水、电、物业费）。
 - 6、孝肃路252号原安庆市广播电视台办公楼2-3层，每层面积152平方米，每平方米20元。
 - 7、孝肃路23号老市立医院后门门面房，面积215平方米，每平方米40元。
 - 8、龙山路物华大厦13层，面积640.35平方米。
 - 9、开发区绿地新里程翰林公馆S8-A幢1层16室门面房出租，面积42.14平方米。
- 出租咨询：阙先生 13905565826