

赴南美游过半都是大爷大妈,美容院里老人也是“大红人”

“周游列国”已成为生活习惯

当前,中国正迎来一轮消费升级的浪潮,传统的生存型、物质型消费开始让位于发展型、服务型等新型消费,消费越来越多被注入精神层面的需求。消费大军之中特别打眼的是“大爷大妈”们,随着生活的改善,他们不再一味追求低价、节俭和凑合,越来越多的“银发族”开始拥抱高品质的生活。



多读一点

老年人是异地购房养老的主力军

不仅仅需要出国看世界,老年人也是异地购房养老的主力军之一。刘先生是河北人,大学毕业后一直在北京工作,也于6年前在北京买了房,逢年过节,还是单身的他都会把父母接到北京一起住一段时间。

“就在去年年底,我爸非要去海南看房,本以为他只是说说而已,结果老爷子来真的,飞过去特意看了一周多,然后就签合同了,今年年初花80万买了套公寓,这几天天气冷了,他带着我老妈去海南的房子住了,把我‘抛弃’了。”刘先生笑着说:“老爸说了,春节让我找他去,等明年开春以后天儿暖和了,再回河北老家住。老爸买的那个楼盘,都是小户型公寓,东北啊山东啊还有天津、河北、北京这些地方的老人户主很多,基本都是北方入冬以后,老人们就都去住了,我老爸老妈在海南的邻居,就是一对黑龙江的老夫妻。老爸对那里的生活很满意,空气好,小区里还能看见野生的小猴子,我听着都新鲜。”

北京人陶先生其实不算老年人,只有58岁的他,还没有退休。但是,5年前他就买下了大理的一套小院子,花了70多万。“我和爱人没有要小孩儿,家里的老人两年前也都走了,我们准备退休以后更多的时间把自己安排到南方去住,尤其是寒冷的冬季。”

A | 大家都愿意在经济能承受的范围内潇洒一把

上周五闫女士的母亲过69岁生日,本来晚辈们给挑了家门口儿比较方便的普通京味儿餐厅,准备周五晚上家庭简单聚餐就行了,但没想到老母亲坚持要预订周六中午的北海仿膳,好好享受一顿皇家“宫廷盛宴”。闫女士觉得去仿膳主要是看环境,菜品性价比不划算,一个素菜都七八十元,但老妈说就想去体会一下高档餐厅的氛围。为了让老人开心,最后一家老小打车去了仿膳。原本以为餐厅里除了高

档旅行团体,不会有太多客人,结果到了餐厅里发现,大厅内几乎所有桌都坐满了,以老年人为主的家庭朋友聚餐居多。餐厅服务员告诉闫女士:“最近一到周末,老年客人就特别多,叔叔阿姨们都挺想得开的,三四个人花1000多吃个饭聚聚享受一下。”

闫女士的母亲说:“人到暮年,所剩时间不多,越来越看得开。我和老伴儿在教育系统工作,节俭朴素了一辈子,为家庭工作操劳了一生,就希望好好

享受生活,吃点儿好的,用点儿好的,再去体验一下年轻时想做又没条件做的事情。孩子长大离家之后,我们的孤独感与日俱增,特别希望去参加更多的社交活动,重新用一种形式投入社会和集体。我身边的老朋友们退休以后,有的爱健身、怀旧、旅游,有的呢就去享受美食、美容美发,还晒微信朋友圈,大家都愿意在经济能承受的范围内潇洒一把、任性一回。”

B | “现在的大爷大妈们,越来越注意自己的仪表了”

闫女士的想法不是个案,她以前的同事方大妈,最近成了自家门口儿美容院的“大红人”,这个月初,刚花9800元办了张美容年卡,同时,还花3800元洗掉了以前做的永久性老式眉毛,重新做了个新潮的半永久雕刻雾眉。

“现在的大爷大妈们,越来越注意自己的仪表了,他们没有过早的放弃自己,除了关注自身的健康,爱美的阿姨们走进了美容院,想要优雅的老去,

比较受她们欢迎的项目有采用光谱仪的去斑,提升面部皮肤的超声刀等等。这不昨天刚来了一位60多岁的阿姨,来做3800元一个疗程的光子嫩肤美容,还要做美甲,办了个2000元的美甲卡。”拉普拉斯皮肤管理中心的负责人告诉记者。

就在上周三,去工行某储蓄所刚办理完理财产品的陆大爷,拿回家一套礼品餐具。老伴儿见状说:“又是理财经理送的?”陆大爷对记者说:

“理财经理那儿我可是红人儿,每次我去银行买完理财产品,理财经理都会送我礼物,上次是自拍杆儿,这次是精品餐具,之前还送过两桶食用油和两块纪念币。理财经理说我的投资理念比很多年轻人要先进、大胆,金额也较高,具体钱数就不便透露了。我和老伴儿出国旅游,办的多币种信用卡,刷卡买过名牌手表和挺贵的地毯,现在银行对我这样的老年人挺欢迎的。”

“银发族”网购消费金额保持80%的增长速度

中国是目前全球唯一老年人口超过2亿的国家,每年要平均增加800万“银发族”。曾任中国人民大学重阳金融研究院研究员的专家相均泳撰文强调,“银发族”已成为重要消费群体。2016年我国60周岁及以上人口2.3亿人,占总人口的16.7%。他们已不同于传统概念上的老人,价值观、消费观和生活方式都在不断地更新。他们很多人有钱又有闲,“候鸟式居住”和“周游列国”已经成为生活习惯。

随着生活方式的改变,老年人人们的消费需求也在向高层次、个性化、多元化转变,他们无论在穿着上还是在精神上,相关需求都在不断地升级。他们已经加入网购大军,主动迎接消费升级的趋势。一项调查显示,仅淘宝天猫就有近3000万的中老年“剁手党”,在过去的9个月里人均网购消费近5000元。京东近三年来56岁及以上的用户网购大数据也显示,“银发族”网购消费金额保持80%左右的增长速度,2017年更是高达86%,人均消费额是全部用户平均水平的2.3倍,剁手能力秒杀青年主力军。我们不难看出,“大爷大妈”们的晚年生活在升级,如何满足这种需求是社会和商家的课题,摸准了脉就赢得了大商机。

(北晚)

C | 每3个“驴友”中就有一个是大爷大妈

说到旅游,有公开数据显示,今年的重阳节到11月,各大旅游网站55岁以上年龄段报名的出行者占比超过30%,平均每3个“驴友”中就有一个是“大爷大妈”。

今年,珍阿姨和老伴儿1月报了同程的南太平洋最美海岛游,3月参加了18天的土耳其埃及联游,11月又参加了16天东欧七国游,每人光团费就花了3万多元。“明年我们要玩儿一次大的,报了个100多天的邮轮环

游行程,船票8万多一个人,如果计算上岸游和其他费用,完成这个行程一个人至少要十三四万。”

来自携程网的最新数据也显示,国内游、出境游中,老年群体的比例已经占到出行总人数的四分之一。

今年以来赴北欧、澳新、南美、非洲旅游的老年人越来越多,增长率200%以上,美国、澳新、法意瑞和俄罗斯这些目的地老年人出游的增速最快。“去南

美的游客里,60岁以上的老人占到了52%,去北欧、非洲、澳新这些价格相对较高旅游线路的60岁以上老人,分别占比22%、21%和18%。这些老年人去的最贵目的地是阿根廷等南美国家,平均消费金额89871元。此外,老年人报名无钻产品的比例越来越高,以今年11月数据为例来看,约40%的老年人报团选择的是入住星级酒店、纯玩无购物的无钻产品。”携程相关负责人透露。