

# 2022年老年人住房需求 洞察报告



中国人民大学劳动人事学院白晨副教授团队  
与贝壳研究院联合课题组

找报告，上“数据猩河”

微信小程序、知识星球、[www.bj-xinghe.com](http://www.bj-xinghe.com)、微信群 (13462421224) 同步分享更新

---

## 目录

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 一、研究背景.....                       | 1  |
| 二、理解中国老年人住房需求与改善动因——一个新的解释框架..... | 2  |
| 三、老年群体住房交易需求分析.....               | 4  |
| （一）群体特征.....                      | 4  |
| （二）购房偏好.....                      | 5  |
| （三）小结.....                        | 10 |
| 四、交易动因，不可忽视的“代际支持”力量.....         | 11 |
| （一）方便子女就近照看，代际支持是老人购房的重要考虑因素..... | 11 |
| （二）希望周边配套更成熟，老人向市中心和主城区聚集.....    | 11 |
| （三）为子女买房添砖加瓦，代际支持是老年人的售房主因.....   | 12 |
| （四）居家适老化且与子女就近住，高龄老人居住更需改善.....   | 12 |
| （五）小结.....                        | 13 |
| 五、老年群体住房交易行为分析.....               | 14 |
| （一）贷款意愿低，老年群体购房更倾向全款支付.....       | 14 |
| （二）自有资金换房，购房首付资金来源个人储蓄或房本金.....   | 14 |
| （三）关注子女意见，三成老年群体购房决策受子女影响.....    | 15 |
| （四）小结.....                        | 15 |
| 六、总结与展望.....                      | 16 |

## 一、研究背景

关注老年群体在当前国家社会经济体系中的重要地位与积极作用，不仅是国家积极应对人口老龄化战略的应有之义，更是迈向人口超大规模的中国式现代化的必由之路。大规模老年人口的出现同样孕育着新的机会与可能，老年人不只是“弱势群体”、“被照护者”、“医药高频消费者”，同样也是“经验丰富的劳动者或管理者”、“资产持有者”与“代际支持者”。因此仅仅从“个体”生命周期角度去理解老年群体的住房消费行为是不够的，其背后可能有更多驱动老年人参与住房交易的因素，需要我们进一步挖掘。

中国人民大学劳动人事学院白晨副教授团队与贝壳研究院形成联合课题组，研究一直被研究者忽视的当前我国老年群体住房交易的现状及其行为特征，以此揭示老年人在我国住房资源配置与居住需求释放中所扮演的重要角色及其发挥出的关键作用，为从积极层面理解老龄化与中国房地产乃至社会经济转型提供有益的观察视角，为探索建立“老年友好型”的住房交易与保障体系提供有价值的发展建议。我们选取上海、北京、南京、武汉、合肥等 14 个城市<sup>①</sup>开展了问卷调研，总共回收有效老年问卷 5928 份，中青年问卷 3539 份。

本次调研老年人群以本地城镇老人、70 岁以下低龄老人为主，且多为空巢或独居老人，与子女或孙子女多代同住的相对较少。从家庭收入来看，购房及售房老家庭收入总体呈正态分布，月收入在 3000-5000 元比例最高，接近四分之一。

图 1-1 调研购房及售房老年人群画像



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组

<sup>①</sup> 考虑到隐私问题和老年群体特殊性，此次调研面向近一年内完成过老年人住房交易的经纪人，通过经纪人填答问卷，收集老年、中青年群体二手房交易信息。14 个调研城市为上海、北京、南京、合肥、大连、天津、广州、成都、杭州、武汉、苏州、西安、重庆、青岛。

---

## 二、理解中国老年人住房需求与改善动因——一个新的解释框架

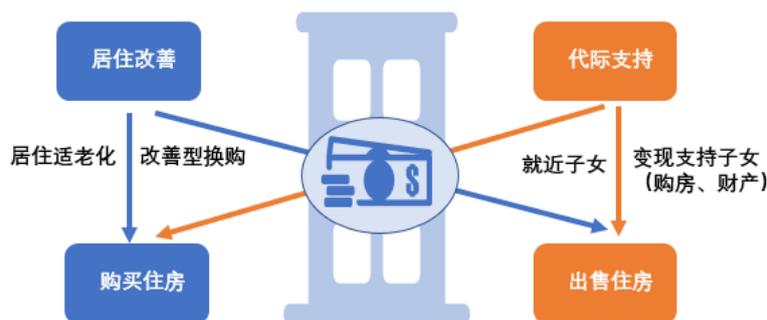
随着中国住房市场正逐步从“增量发展”转入“存量优化”，改善居住条件成为存量时代推动住房消费的“新刚需”。特别对老年人而言，“适老化”居住需求成为撬动其“二次”住房消费的重要杠杆之一。

一方面，城镇老人对改善居住或周边条件，提升老年生活品质的需求，无疑将成为推动老年住房消费的重要力量。由于历史原因，我国城镇老年群体居住的房屋大多位于城市中心或主城区，由于建设年代较早，楼龄长，小区多为老旧小区，适老化配套设施及服务明显不足，如楼内无电梯、住房潮湿、光照不足、小区内活动空间有限等；同时那些居住在城郊或城乡结合部的老人，同样有着换房以改善周边，特别是就医条件的需求。

另一方面，在居住属性外，住房对老年群体同时也具有财产属性，是老年人维系家庭关系的重要纽带。中国老人有着较强的“家本位”观，房产是他们给子女乃至孙子女提供代际支持或者从子女那里获得代际支持的重要保障。这种代际支持需求可能有多种表现形式，有为同子女就近居住以便获得更多的子女照料慰藉或方便协助照料孙辈的；有为支持子女购房（婚房等）或其他事由提供资金的，所有这些代际支持需求都可能转化为老年人参与住房交易（换购住房或售房变现的）的动因。

不论是适老化居住改善需求，还是代际支持需求，都为我们在“个体生命周期”视角之外，提供了理解老年人住房消费需求与动因的更加丰富的视角。基于此，我们尝试提出一个理解中国老年群体住房消费行为的新框架——老年住房交易“双驱动”模型（见下图）。

图 2-1 “双驱动”模型示意图



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组

所谓“双驱动”指的是影响老年人参与住房交易的两个基本动因，一个是“居住改善”，即因居住条件“适老化”水平不高所产生的住房改善意愿。该因素从本质上讲属于“养老驱动型”，根本目的是为了改善老年人自身居住条件（既包括居内条件，也包括周边环境及配套），提高养老品质，为此老年人会选择购买适老化条件更好的住房，或者通过出售旧房，换购适合自己居住的新房。

另一个是“代际支持”，即传统家本位文化影响下老年人以住房为纽带的代际支持意愿。该因素属于“代际驱动型”，在这里老年的住房成为维系其与子女（及孙子女）代际联系的纽带与保障，受此驱动，一方面，老年人购房或换购住房往往是出于能够与子女就近居住以便得到子女更好的照料或者帮助子女照料孙辈；另一方面，房产作为多数老人最值钱的资产，售房变现成为老人支持子女购房（成家购房、换购住房、为孩子上学购房等）或者给子女提供现金支持的主要手段。

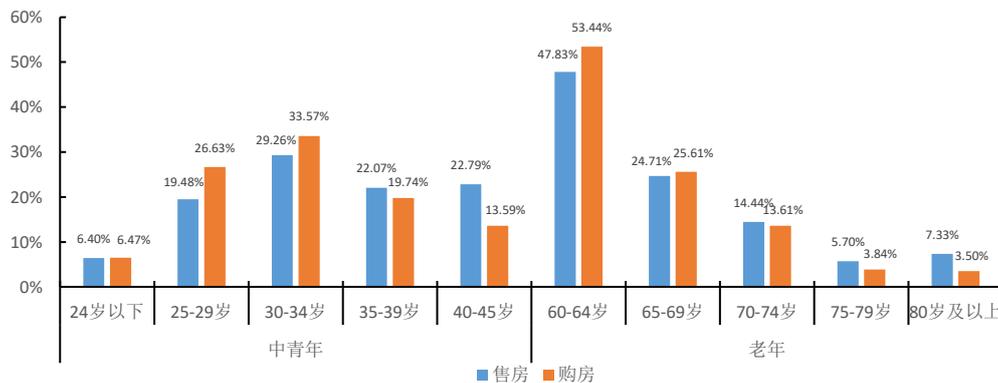
### 三、老年群体住房交易需求分析

基于以上研究框架和调研问卷数据，针对老年人群体的住房交易需求，我们对老年人购房群体特征和购房偏好有一些发现。

#### （一）群体特征

60-65 岁年龄段是主力人群。不同于中青年群体，老年群体住房交易参与度随年龄增长而下降，大城市老年二手房交易群体主力年龄段为 60-65 岁，售房和购房的占比均在 5 成左右。

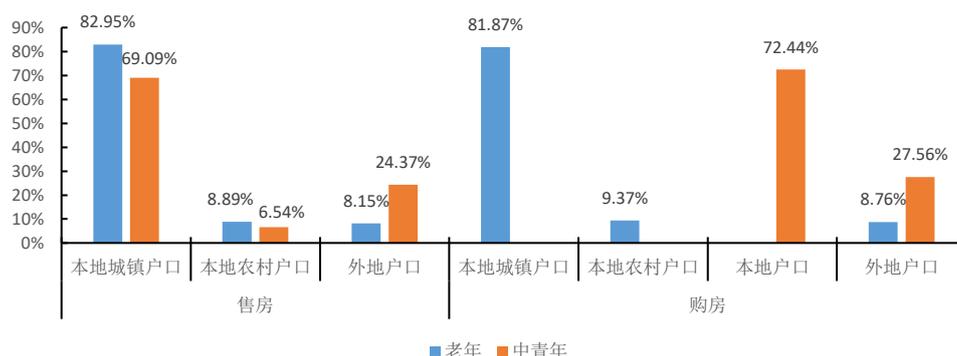
图 3-1 售房及购房老人与中青年群体年龄分布比较 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

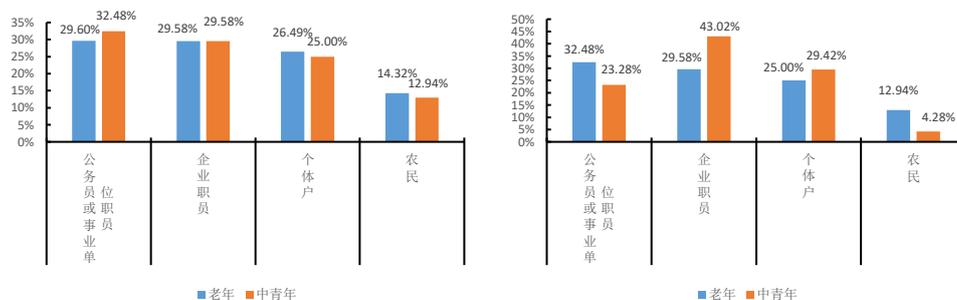
以“体制内”退休的本地化老人为主。不论从养老保障还是退休前工作经历来看，大多具有较高的社会经济地位，在同中青年群体比较中进一步发现，老年二手房交易群体在户籍地本地化，以及工作单位“体制内”化的特征更为突出。老年购房和售房群体中本地户籍占比分别高出中青年群体 13.9、9.4 个百分点；虽然售房群体中，中青年同老年组职业分布接近，不过购房群体中，老年群体在政府机关或事业单位工作的比例相对较高，较中青年群体高出 9.2 个百分点。

图 3-2 售房及购房老人与中青年群体户籍来源地分布比较 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

图 3-3 售房（左）及购房（右）老年与中青年职业比较 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

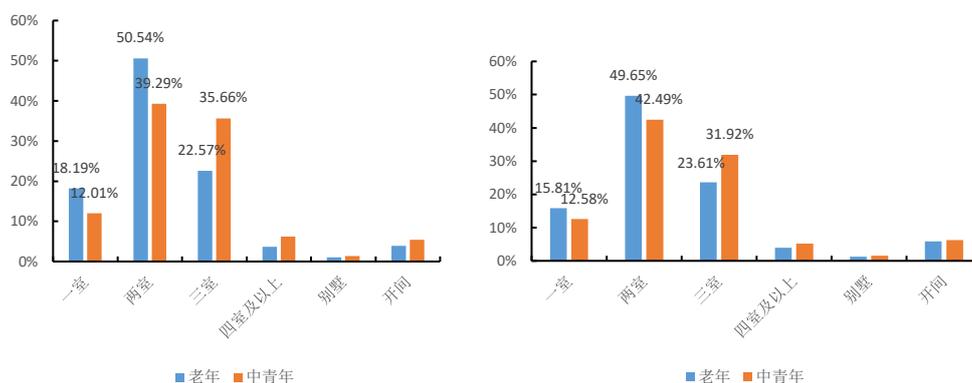
## （二）购房偏好

老年群体大多偏好面积 70-90 平米的两居室。区位上，不论是购房还是售房换购，老年人为了获得更好、交通医疗服务及周边配套，仍然同中青年群体一样偏好在市中心及主城区购房，同时老年住房资源呈现向中青年群体流动的趋势。

### 2.1 “留一个房间给家人”，两居室户型占比最高

老年群体选择购买和销售两居室的比例均在 5 成左右，其次为三居室；而中青年群体购买和销售两居室的比重明显低于老年群，所售三居室的比例较老年群体高出 8.3 个百分点。

图 3-4 购房（左）与售房（右）老人与中青年人户型偏好比较（%）

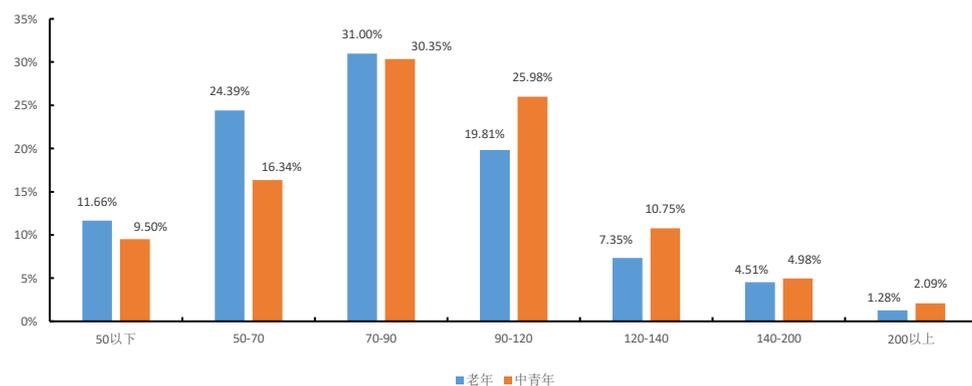


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

## 2.2 “面积紧凑实用”，购房偏好小面积户型

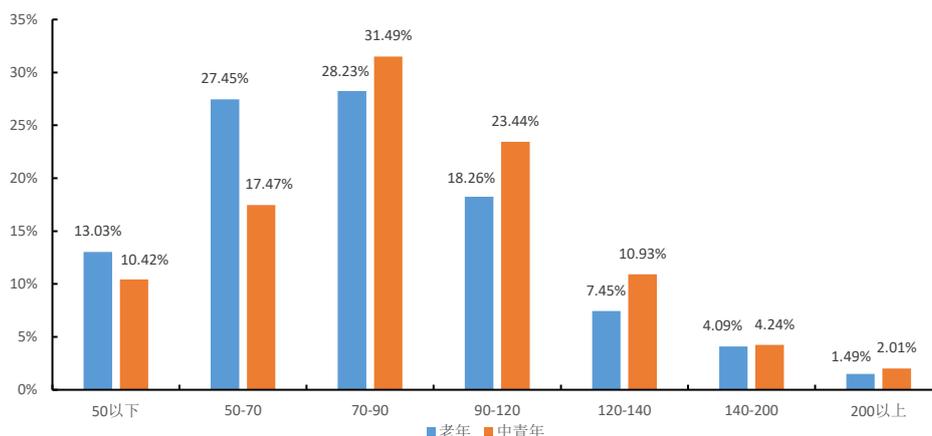
整体来看老年群体所购买或销售住房的面积总体小于中青年群体，老年群体购房在住房面积上选择 70-90 平米居多，二者对 70-90 平米住房的偏好比较接近，但老年群体选择购买 50-70 平米或 50 平米以下的比例明显高于中青年群体，较后者分别高出 8.1、2.1 个百分点。老年人售房 50-70 平米、70-90 平米的占比相差较小，青年人出售 90 平米以上户型占比较老年群体高出 9.3 个百分点。

图 3-5 购房老人与中青年人住房面积偏好比较（%）



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

图 3-6 老人及中青年所售住房面积比较 (%)

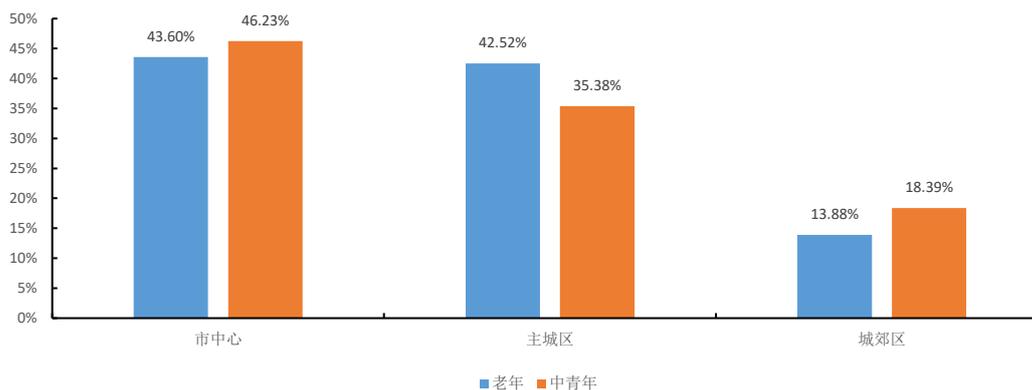


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### 2.3 “希望地段繁华热闹”，更偏好市中心或主城区

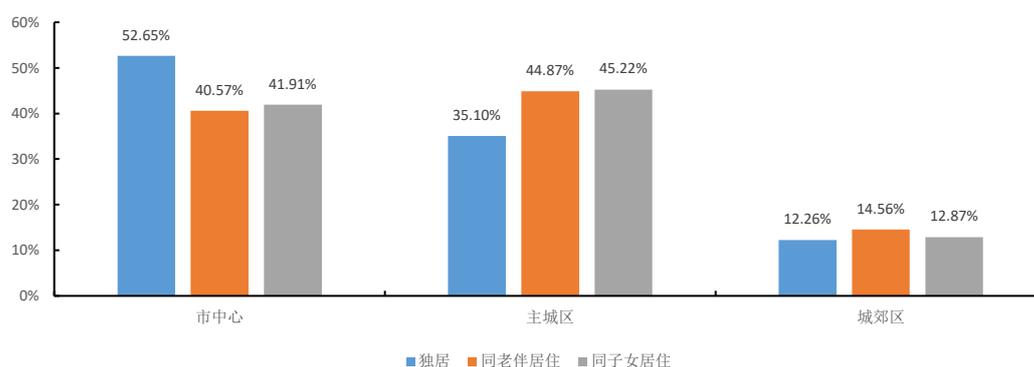
多数老年人所购住房仍然在市中心或主城区，其中选择在市中心购房的比例略低于中青年群体，选择在非市中心但仍在主城区购房的比例甚至高出中青年群体 7.1 个百分点。老年人在城郊区购房的偏好较低，较中青年群体反而低 4.5 个百分点。此外，独居老人选择在市中心购房的比例明显更高，较同老伴或子女一起居住的老人分别高出 12.1、10.7 个百分点。

图 3-7 购房老人与中青年人住房区位偏好比较 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

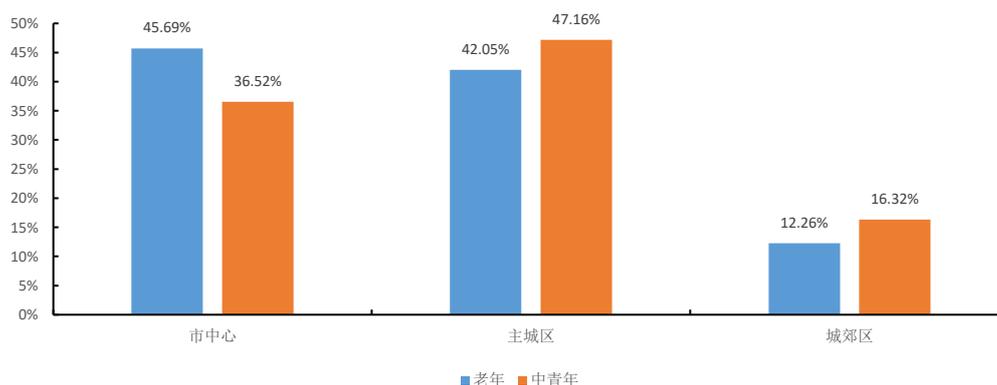
图 3-8 不同居住安排老年购房群体购房区位偏好比较 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

从所售住房区位来看，老年人售房标的以市中心或非市中心主城区住房为主，占比均超过 4 成，其中出售市中心住房占比高出中青年群体近 10 个百分点。中青年售房群体所售住房在非市中心主城区居多，占比近 5 成。

图 3-9 老人和中青年人所售住房区位比较 (%)

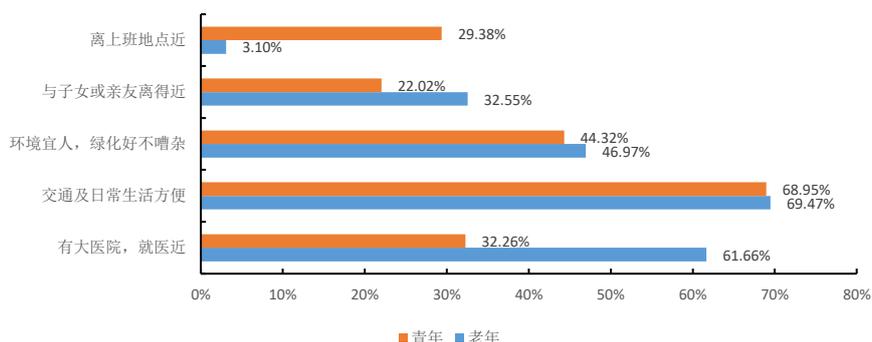


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

## 2.4 交通和医疗成老年人购房最关注因素

老年人看重小区的交通便利和就医条件。就小区周边而言，老年群体与中青年群体均看重“交通及日常生活便利度”，不同的是，老年群体更看重小区周边就医条件、是否能同子女或亲友就近居住，选择“有大医院，就医近”、“与子女或亲友离得近”的老年群体比例较中青年群体分别高出 29.4、10.6 个百分点。

图 3-10 老人与中青年群体对所购住房周边偏好比较 (%)

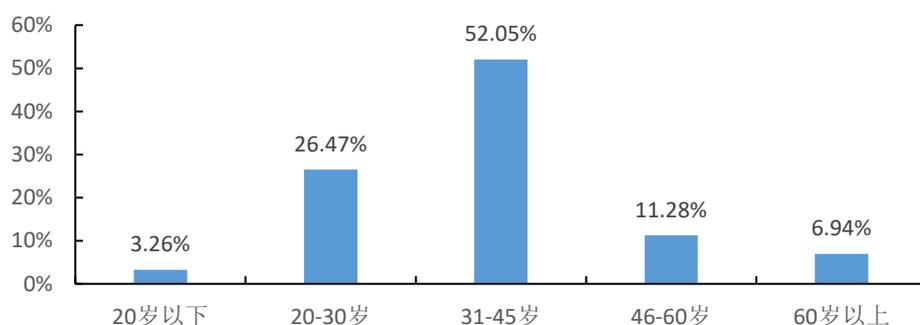


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

## 2.5 老旧小区房价相对更低，住房从老人过滤至中青年群体

老年同中青年群体一样，售房标的均以商品房为主，不过老年群体交易公房（房改房）的比例高于中青年群体，较中青年群体高出 9.8 个百分点。老年人所持有住房更多流向中青年群体，其中 30 岁及以下青年群体占比达到 29.7%，30 岁以上至 45 岁中年人群占比最高，达 52.1%。

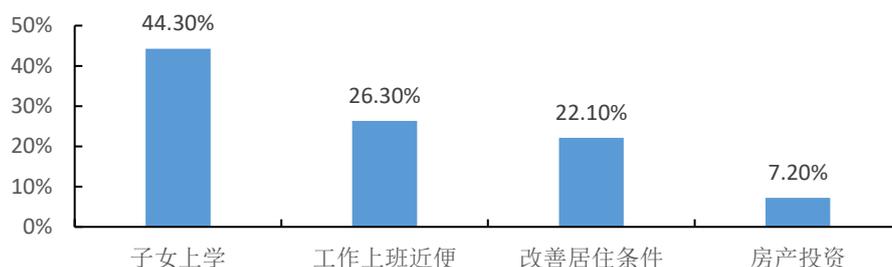
图 3-11 购买老年人市中心或主城区房产群体的年龄分布 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

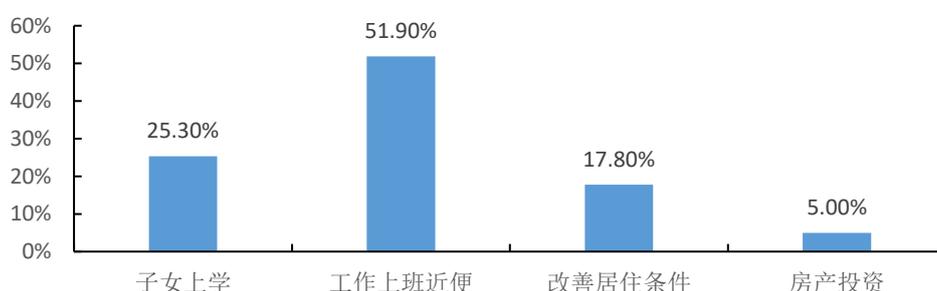
中青年群体购买老年人住房的购房动因主要是教育资源和就近工作。年龄在 30-45 岁区间中年群体购买老年人市中心或主城区住房的，更多是出于便利子女上学或者能上好学校的目的，其占比超 4 成，其次是为工作近，改善居住条件再次。30 岁以下青年群体选择在市中心或主城区购买老人住房的，更多是为了就近工作地，上班方便，其占比超 5 成；为子女上学而购房的次之，改善居住的再次。

图 3-12 购买老年人市中心或主城区房产中年群体（31-45 岁）的购房动因（%）



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

图 3-13 购买老年人市中心或主城区房产青年群体（30 岁及以下）购房动因（%）



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### （三）小结

老年人二手房购房偏好两居室和小面积户型，交易主力集中在 70-90 平米和两居室，这与老年群体的家庭结构有着密切关联，该群体多为空巢或独居老人。值得注意的是，老年群体在购房区位的选择上同中青年群体一致，更倾向向市中心或主城区集中，主要还是考虑城中心更为便利的交通生活条件以及更为优质的就医条件，除此之外，愿意同子女就近居住也成为老年群体选择在市中心购房的重要原因。

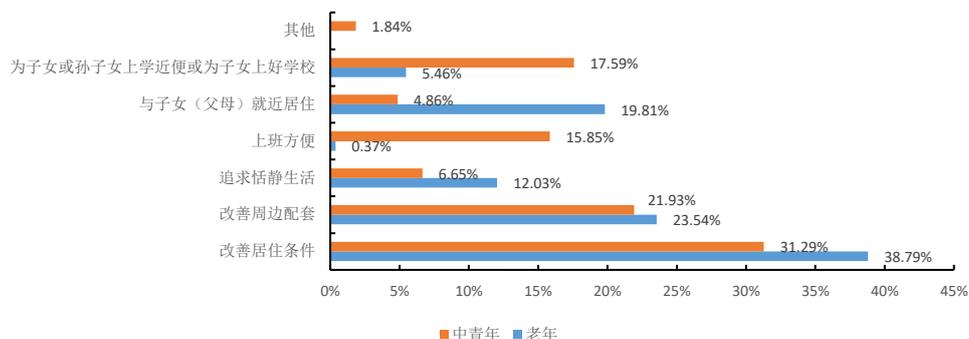
由于历史原因，老年群体所售住房权属性质更为复杂，公房仍占有一定比例。在住房交易中，老年住房资源向中青年群体流动的趋势。老人所持有的住房大部分集中在中心城区或主城区，该区域往往也是办公集聚区，有着更加优质的教育资源以及更加便利的生活基础设施。此类房源的释放，在缩短青年人通勤时间，促进职住平衡，以及为中年人子女提供更加便利优质教育资源上发挥了积极的作用。但同时公房由于住房条件或小区设施老旧，也呈现出一种住房下滤的特征。

## 四、交易动因，不可忽视的“代际支持”力量

### （一）方便子女就近照看，代际支持是老人购房的重要考虑因素

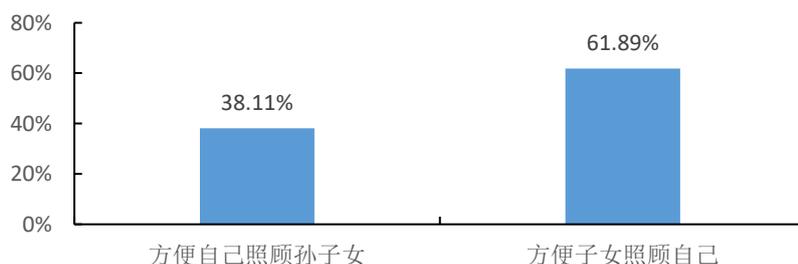
调查显示，超 9 成的老年人购房用于自己居住。在购房用于自己居住的老人中，出于改善居住条件而购房的老人最多，占比接近 4 成；改善住房周边配套（如生活、医疗或交通配套）的次之，约 12% 左右的老人为了追求恬静生活，选择远离闹市。需要重点关注的是，25.3% 的老人购房则更多出于代际支持目的（代际支持型购房），近 2 成老人选择在子女居住地附近购房，这些老年人中，超 6 成老人是为了方便子女照顾自己。

图 4-1 老年人与中青年群体购房动因比较（%）



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

图 4-2 购房为与子女就近居住老年人情况（%）



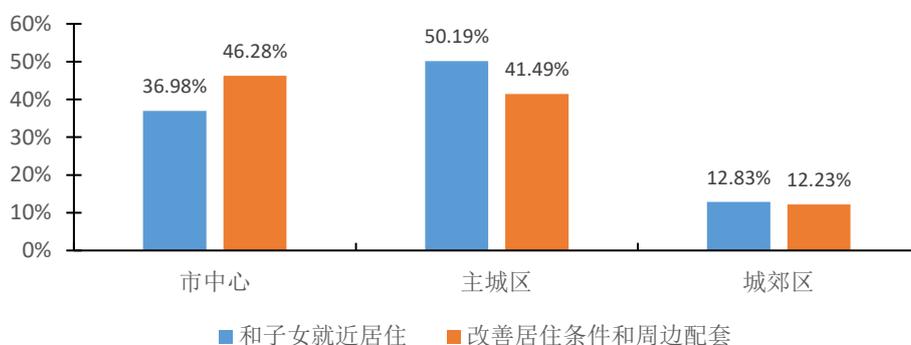
来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### （二）希望周边配套更成熟，老人向市中心和主城区聚集

不论是代际支持还是居住改善的老人，购房上都倾向于市中心和主城区，选择城市郊区的比例仅为 1 成左右。分别来看，居住改善型老年群体购买市中心房屋的比例，较为和子女就近居住的老年群体高出近 10 个百分点。而为和子女就

近居住购房的老年群体，更多向非市中心主城区集中，占比达到 50.2%，高出改善型购房老年人 8.7 个百分点。

图 4-3 代际支持型与改善型老人购房区位偏好比较 (%)

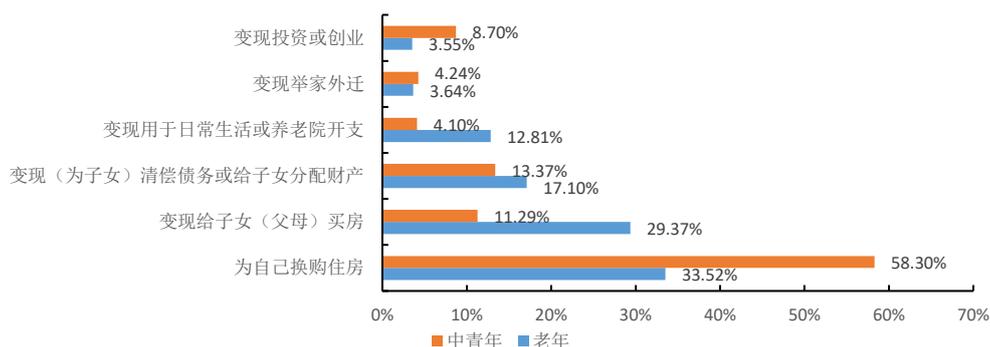


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### (三) 为子女买房添砖加瓦，代际支持是老年人的售房主因

调查显示，大城市二手房交易中，老年群体出售住房主要是以支持子女为目的（代际支持型售房），占比近 5 成。变现支持子女买房的老人占比近 3 成，高出变现给子女分配财产或清偿债务 12.3 个百分点。其中为子女买房的老人主要支持子女“小换大”改善居住和为子女购置婚房，有 8.4% 的是为了让子女和自己就近居住的。

图 4-4 老年人与中青年群体售房动因比较 (%)



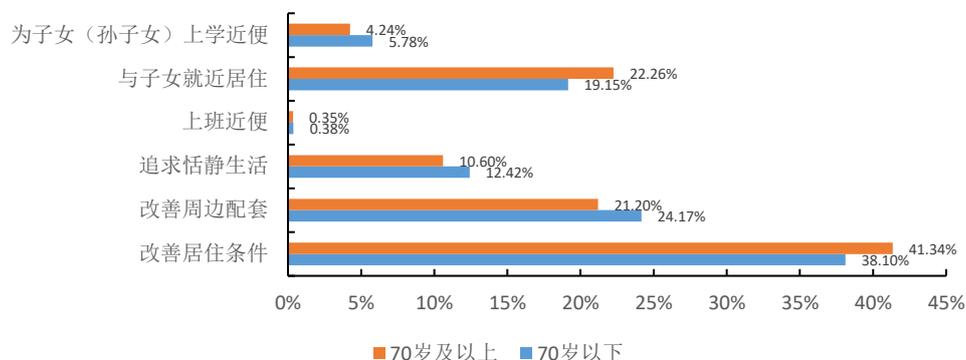
来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### (四) 居家适老化且与子女就近住，高龄老人居住更需改善

70 岁以上高龄老人购房动因更突出地反映在改善居住条件及同子女就近居住方面，整体高于 70 岁以下低龄老人 6.4 个百分点。相比之下，低龄老人对改

善周边配套的需求更强。

图 4-5 购房自住的低龄与高龄老人购房动因比较 (%)



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

## (五) 小结

第一，大城市老年人参与二手房交易呈现出明显的“二元驱动”性。“居住改善型”老人，通过换购住房改善自己的居住及周边条件，住房成为老能宜居，安享晚年的保障。“代际支持型”老人，售房让住房变现为子女换房，支持孙辈教育，给子女分配财产以及偿还债务的重要（甚至是唯一）手段。购房仍然要“围着子女转”，同子女就近居住，既能方便子女照料，同时也方便老人帮助子女照料孙辈。通过调研来看，“代际支持型”的老人住房交易占比更高，方便子女照料，或售房为子女的生活提供支持成为不可忽视的重要原因。

第二，老年群体住房交易需求同年龄及居住安排有着密切关联。一方面，高龄和低龄老人购房及售房动因仍然存在差异，低龄老人由于行动能力尚可，换购住房时更注重小区周边生活便利度及医疗可及性；高龄老人由于行动相对困难，换购住房时往往更关注居住条件本身的改善，以及是否同子女就近居住（便于子女照料）。

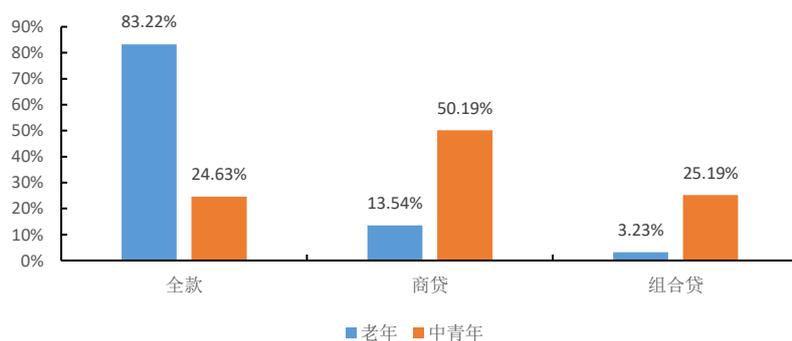
第三，通常所认为的老年人向城郊转移的现象尚未成为主流。老年群体们参与交易能够向中青年群体释放部分房源，这些售房老人再购房时，大多仍然会遵循就近原则，倾向在市中心和主城区购房，其原因主要还是在公共服资源更多集中在城区。

## 五、老年群体住房交易行为分析

### （一）贷款意愿低，老年群体购房更倾向全款支付

受贷款政策以及老年群体观念影响，老年人全款购房的占比达到 83.2%，高出中青年群体 58.6 个百分点。贷款购房的比例，不论是商贷（13.54%）还是组合贷（3.23%）都显著低于中青年群体。

图 5-1 老年人同中青年群体购房付款形式比较（%）

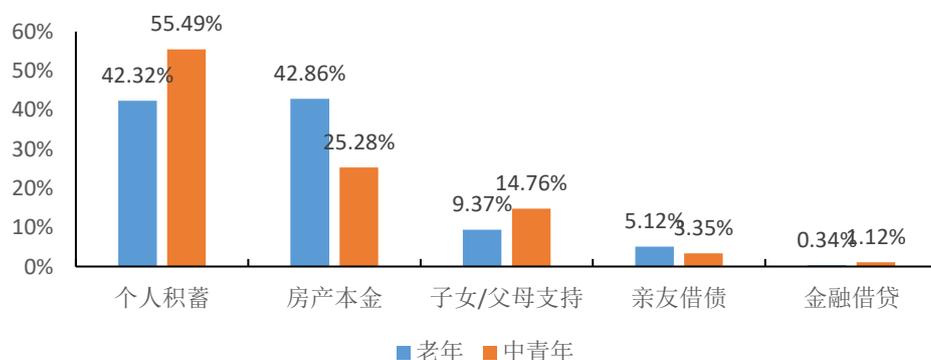


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### （二）自有资金换房，购房首付资金来源个人储蓄或房本金

老年群体购房首付资金主要来自个人积蓄、房产本金（卖房所得）的比例均超过 4 成，其中老年人以房产本金作为购房款的比例要显著高于中青年群体。此外，老年人依靠子女（父母）支持支付首付款的比例略低于中青年群体，亲友借贷的比例略高于中青年群体。

图 5-2 老年人同中青年群体购房首付款资金来源比较（%）

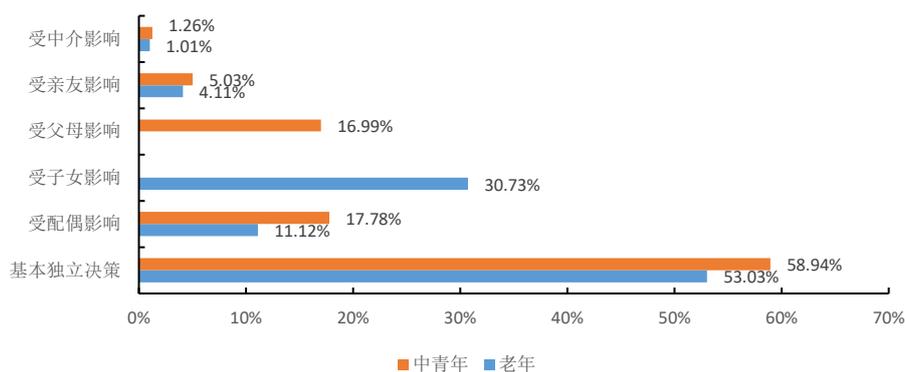


来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### （三）注重子女意见，三成老年群体购房决策受子女影响

老年人中能做到独立决策的比例较中青年群体低 5.9 个百分点。老年群体购房决策受子女的影响较大，其次受配偶影响。中青年群体购房决策受父母或配偶影响相当。该现象在售房老人群体中同样存在。

图 5-3 老年人同中青年群体购房决策独立性比较（%）



来源：中国人民大学劳动人事学院与贝壳研究院联合课题组调研

### （四）小结

老年人住房交易在付款方式上都更倾向全款支付，购房首付金主要来自房产本金，即“售房换购”，家庭积蓄次之，较少依靠子女或亲友。在住房决策上，老年人相较于中青年群体独立性更低，受配偶子女及亲友的影响较大。

通过调查发现，目前老年人参与住房交易面临着数字鸿沟问题、沟通效率问题以及行动障碍问题。建议未来能够围绕老年人的交易需求优化交易流程、强化经纪人沟通培训，面向老年人及其家人做好解释和沟通，必要时提供更为便利的上门或线下服务，为老年群体提供良好的便利与保障。

---

## 六、总结与展望

中国老人是房产交易中不可忽视的群体，积极培育支持老年住房交易市场，对推动我国社会经济高质量发展有着重要的意义。

**首先**，它是撬动我国存量住房市场发展的一个重要杠杆，随着中国房地产市场从增量时代步入存量时代，扩大“改善型”换房需求，对激活存量住房市场有着重要意义。**第二**，它是应对人口老龄化挑战，解决“老能宜居”，提高养老品质的一个重要途径。着力发展老年住房交易市场，有助于更好地解决老年群体日益多样化的居住改善需求，提升老年人居住品质，并引导带动住房周边适老化设施与配套服务的快速发展。**第三**，它是增加居民养老财富储备的重要手段，2亿多老年人口持有规模庞大的住房资产，激活老年住房交易市场，盘活存量住房资源，不仅有助于为老年人提供养老财富储备渠道，提升老年人满足自身养老需求的支付能力，缓解“未富先老”矛盾，同时也有利于房地产业转型升级，充分发挥住房对养老的支持作用。**最后**，它是促进住房资在代际间合理配置，优化城市人口空间布局的调节器。通过促进老年住房交易将存量住房资源更多地释放出去，有助于以住房交易的形式，帮助中青年群体更好地解决职住分离以及子女教育等问题。

尽管我们的报告只是管窥了中国老年群体住房交易的“一斑”，但我们依然能感受到中国传统家庭“代际支持”观念在现代社会中的韧性与价值。特别是在实现以人口规模巨大为重要特征的中国式现代化的新征程中，我们建议重视老年群体的住房问题，将其置于推动“城市有机更新”、“房地产市场存量优化”、“适老化改造可持续发展”的“大政策”中去理解。建议把培育老年友好型住房交易市场，作为构建老年友好型社会，促进银发经济快速发展的重要抓手、重要支撑点与新的增长极去推动。

免责声明：本文所载信息为研究院分析师独立观点，不代表所在机构意见，亦不保证相关信息的准确性和完整性。文中所述内容和意见仅供参考，不构成市场交易和投资建议。本文版权为贝壳研究院所有，对本文保留一切权利，未经事先许可，任何机构和个人不得翻版、复印、发表或引用本文的任何部分。

## 关于作者

### 中国人民大学劳动人事学院

白 晨 中国人民大学劳动人事学院副教授

王天宇 中国人民大学劳动人事学院副教授

秦 霞 中国人民大学劳动人事学院硕士生

王御洁 中国农业大学国际学院本科生

### 贝壳研究院

李文杰 贝壳找房高级副总裁、贝壳研究院院长

许小乐 贝壳研究院首席分析师

黄 卉 贝壳研究院研究专家

赵 丹 贝壳研究院高级研究员

同时感谢贝壳找房公关与战略发展线胡明晨、欧嘉惠等为本报告的编辑推广做出的贡献。