



| 楼市聚焦

房企聚焦产品力赛道 “好房子”渐成市场主流

随着社会经济的发展和人民生活水平的提高,晋江市民对住房的要求越来越高,与此同时,开发商也在产品研发上下功夫,推出不少满足消费者需求的“好房子”,以此吸引更多的客户。

业内人士表示,在当前市场调整的背景之下,“好房子”深受购房者青睐,也将逐渐成为市场的主流。在设计和建造过程中,开发商应考虑多方面的居住需求,以提升居住者的生活品质和幸福感。



“好房子”需求更加多样化

什么样的房子才是“好房子”?这个问题,相信不同购房者有不同的定义。

在业界人士看来,“好房子”须具备多种特征,价格划算、户型通透、居住品质高、配套完善、交通方便、物业服务到位等,居住属性和附加优势最好同时兼具。“好房子”除基本居住功能外,更承载着人们对休闲、教育、健康、文化和娱乐等多方面的需求。

“我在陈埭工作,所以更注重通勤便利。”市民李女士说,因此,她就选择在晋东新区买房了。在她看来,“好房子”不仅要住得舒服,更重要的是周边交通配套要完善,上下班通勤便利。

市民张先生认为,他理想中的“好房子”,应该配备一个大阳台。“阳台的功能,不仅是洗衣晾晒,还应该是休闲空间。闲暇时,可以在阳台上看看风景,还可以读书写字,想想就很惬意。”

酷爱跑步的市民温先生,希望自己买的小区配备有跑道。“跑步是一项很好的运动,受到不少人的喜欢。如果小区有跑道,以后运动就很方便。”

家有两个娃的市民冯女士,对于“好房子”的定义是空间足够大,最好能有5个房间。“二娃出生后,原本的房子显得更小了。老人家要过来帮忙,一家三代同堂,房子要有5个房间,才会显得宽敞,住得也才舒心。”

提升产品力吸引消费者

针对购房者的多样化需求,记者走访获悉,今年以来,晋江不少房企聚焦产品力赛道,从产品系、户型、园林景观、社区、服务等方面入手,打造高品质的产品,以此吸引更多的客户。

以建发·泉州湾海为例,该项目打造星级大堂及艺术梯厅,并配以高标准入户发光门牌,以高颜值、高标准、高造价,让业主重拾归家的仪式感。另外,在住宅客

厅高配落地推拉窗,卧室配备三层玻璃,透光隔音隔热,让业主可以通透观赏湖景。

“不少客户注重居住的体验感,而居住体验感着重体现在细节上。”该项目的置业顾问介绍,项目的亮点之一就是临湖看海,提升玻璃的配备标准之后,以后业主躺在自家的床上,就能欣赏到窗外的美景。

此外,为了让业主有更好的居住体验,保利·湖心璞悦打造超3万平方米的宋韵园林。该园林结合宋朝审美观念,营造“三进礼序·湖心六雅·九境花园”场景,形成可观、可行、可游、可居的山水画境。

“选择买这里的房子,除了户型之外,园林景观也是考虑的重要因素。”市民梁先生介绍,这么大的园林,可以给业主提供很大的休闲空间。

从“有没有”向“好不好”转变

经过近30年的快速发展,中国房地产业,正逐步从“规模型”向“品质型”、从“有没有”向“好不好”转变,高品质住宅、好房子正在成为商品住宅市场的主旋律。

在业界人士看来,当下,消费者对住房的期待不再局限于遮风挡雨的基本功能,而是越来越注重住房的舒适度、健康性、智能化及与自然环境和谐共生。因此,建设适应新期待的“好房子”意味着要在设计和建造过程中考虑到这些现代居住需求,创造出具有吸引力的居住环境,满足多样化住房需求,以提升居住者的生活品质和幸福感。

就在不久前,住房城乡建设部相关负责人表示,围绕满足群众住上“好房子”的需求,2024年,将从建筑层高、电梯、隔音、绿色、智能、无障碍等方面入手,发布住宅项目规范,提高住宅建设标准,加快住房发展从“有没有”向“好不好”转变。目前,正在研究制定关于提升住房品质的意见,健全完善住宅设计、材料、技术、维护、服务等一系列基础性制度。

值得关注的是,今年7月,晋江市自然资源局联合晋江市住房和城乡建设局、晋江市林业和园林绿化局、晋江市城市管理和综合执法局印发《晋江市开展立体生态住宅试点实施方案(试行)》。根据土地出让计划,晋江即将出让第四代住宅地块,涵盖晋东、梅岭、安海、磁灶等区域。

作为“好房子”的代表,立体生态住宅也称第四代住宅,是一种将绿色生态理念注入城市建筑,通过平台立体绿化,形成层层有街巷、户户有庭院的建筑模式。立体生态住宅,为城市提供了新的居住方案,让城市建筑与园林景观相生共融,切实提升建筑及城市品质。

“以第四代住宅为代表的‘好房子’,将会逐渐成为市场的主流。”业内人士表示。

作为“好房子”的代表,立体生态住宅也称第四代住宅,是一种将绿色生态理念注入城市建筑,通过平台立体绿化,形成层层有街巷、户户有庭院的建筑模式。立体生态住宅,为城市提供了新的居住方案,让城市建筑与园林景观相生共融,切实提升建筑及城市品质。

“以第四代住宅为代表的‘好房子’,将会逐渐成为市场的主流。”业内人士表示。

晋博坊·甲第亮相七夕星空夜跑引关注 少量实景现房 即买即装即入住

七夕之夜,由晋江市人民政府主办,福建省田径自行车运动管理中心、福建省田径协会监管,晋江市文化体育和旅游局、紫帽镇人民政府、晋江经济报社承办的2024“七夕星空夜跑”徒步晋江马拉松赛在紫帽镇激情启幕。随着发令枪声的响起,700余名跑友踏上跑道,尽情享受夜间奔跑的快感。

在这场浪漫的夜跑中,作为合作伙伴的晋博坊·甲第项目精彩亮相,受到了不少跑友们的关注。

据悉,作为晋江今年首个交付的楼盘,该项目已经圆满完成交付。目前,还有少量臻稀房源在售。实景现房,即买即装即入住。

国企实力打造 引发跑友关注

据了解,晋博坊·甲第作为晋江文旅集团地产领域又一力作,以非凡实力,一路当红热销,登上2022年度晋江成交套数排行榜TOP1(来源:克尔瑞数据统计),全年劲销超6.8亿元。今年1月,该项目迎来交付,收获了业主点赞。

“之前,我听说过这个项目,但没了解得这么详细。”在当晚“七夕欢乐嘉年华”活动现场,跑友李先生驻足在晋博坊·甲第的展位前,向置业顾问了解项目的情况。“紫帽的环境很好,国企开发的楼盘品质有保障,这个项目不错,值得出手。”

住在晋江市区的跑友蔡先生,也被晋博坊·甲第的展位吸引。“朋友买在那里,之前向我推荐过。”蔡先生说,这次了解后,对项目有了更深的认识,“最吸引我的是项目的配套及区域未来的发展潜力”。



实景呈现 即买即装即入住

今年1月,备受期待的晋博坊·甲第迎来了交付。在交付过程中,该项目从品质到服务,都让业主感受到满满的诚意及回家的幸福感。

小区大门采用古代王亲贵族的王府大门,营造出尊贵庄重的仪式感,远远望去气派体面。

作为体现楼盘品质重要的一环,该项目的外立面拥有“高颜值”。新闽派中式的建筑风格,汲取了闽南传统建筑精髓,屋顶燕尾脊挑檐,鱼骨造型的坡屋顶,暗红色的琉璃瓦等设计,让人眼前一亮。

此外,该项目还精心打造亲子娱乐区、康养休闲区、运动健身区等多个功能区,配备游泳池和活力跑道,让业主在家门口就能享受休闲运动带来的乐趣。

教育是不少业主关注的话题。该项目紧邻晋江学

校,自身还规划配套公立幼儿园,业主子女在家门口就能享受到15年一站式优质教育资源。

项目自建约2800平方米商业中心,下楼就能享受城市繁华便利;同时还有顶尖物业品牌万科物业入驻服务,24小时安保巡逻、专属管家服务、守护高品质生活。

记者还从开发商处了解到,目前,该项目还有少量臻稀房源在售,主力户型为建筑面积90~125平方米的三至四房产品,户型方正,全明设计,南北通透,一梯一户,还有超8平方米入户前室。

“目前,项目已经是实景呈现。交房后,已有三分之一的业主装修准备入住。”该项目的销售经理介绍,对比其他期房项目,业主可以即买即装即入住。

| 资讯

9月1日起 我省实施房地产经纪机构 信用评价

本报讯 为加强房地产经纪行业信用体系建设,构建“诚信激励、失信惩戒”机制,规范房地产经纪行为,维护房地产经纪市场秩序,日前,福建省住房和城乡建设厅制定并印发了《福建省房地产经纪机构信用综合评价办法》。该办法从今年9月1日起实施。

办法适用对象为,依法设立并在本省行政区域内从事房地产经纪活动的房地产经纪机构(含分支机构或门店、加盟机构或门店)。

据了解,房地产经纪机构信用等级划分为AAA级(优秀)、AA级(良好)、A级(合格)、B级(基本合格)、C级(不合格)五个等级。

对信用等级为C级(不合格)的经纪机构,新规明确,在信用等级公布之日起的下一个评价周期内可依法采取以下措施:对其申报的信用信息材料实行全面的网络和现场纸质检查;对该机构的房地产经纪业务予以重点监管,在日常监管中增加检查频次,加强现场检查等;不得参加各类评优评先活动。

央行： 鼓励房地产租赁市场发展

本报讯 日前,央行发布的2024年第二季度中国货币政策执行报告提出,支持住房租赁产业可持续发展,“租金是影响住房价值的核心变量”。

二季度报告通过专栏阐释了金融支持住房租赁产业的必要性和可行性。报告称:从短期看,当前房地产市场处在调整的特殊时期,很多新房卖不出去、二手房产空置,加大对住房租赁产业的支持,有助于盘活存量去库存,平衡房地产市场供求,稳定预期;从长远看,总量上我国已“不缺房”,但结构上还有调整空间,新市民、青年人想租“好房子”,坚持租购并举,支持越来越多的住房租赁优质企业进入市场,发展住房租赁产业,这些都是未来房地产新模式的重要方向。

报告认为,目前中国住房租赁业务仍处于起步阶段,市场发展模式还在探索阶段。央行及时推出保障性住房再贷款新工具,支持企业批量收购存量住房用作保障性住房,能比较快地形成规模效应,同时多地也在财税、土地、配套设施等方面提供政策支持,这些都能起到降低企业成本、增强产业商业可持续性的作用。

报告透露,截至6月末,金融机构已发放247亿元租赁住房贷款,保障性再贷款余额为121亿元,后续贷款投放有望进一步加快。同时,各地方政府还在财税、土地、配套设施等方面提供了政策支持,这些都能起到降低企业成本、增强住房租赁产业商业可持续性的作用。

龙湖集团： 前七月销售额586.3亿元

本报讯 日前,龙湖集团控股有限公司(港交所股份代号:960)发布公告显示,1-7月,该公司实现合同销售额586.3亿元,合同销售面积达425万平方米。同期,该公司实现经营性收入约163.9亿元(含税),同比增长7.5%,其中,运营收入约为84亿元(含税)、服务收入约为79.9亿元(含税),继续保持稳健增长。

数据显示,7月单月,该公司地产开发业务实现销售额75.1亿元,销售规模保持稳定。其中,华南区域合同销售额为14.3亿元。

龙湖集团表示,未来将继续保持稳健姿态,推进高质量发展,通过开发、运营、服务三大板块协同发展,为客户提供高品质的产品和服务,助力城市发展,赋能美好生活。

中海宏洋： 前七月累计合约销售212亿元

本报讯 日前,中国海外宏洋集团有限公司(下称“中海宏洋”)发布2024年7月份未经审核营运数据公告。今年1月至7月,中海宏洋销售额为212.47亿元,累计合约销售面积为187.10万平方米,同比分别下降24.8%和20.0%。7月底累计认购未签约额为5.7亿元,累计认购未签约面积为4.33万平方米。

根据公告,中海宏洋7月份实现合约销售额22.3亿元,合约销售面积21.48万平方米。与去年同期相比,销售额下降4.1%,销售面积上升10.6%。

在新增项目方面,2024年1月1日至7月31日,中海宏洋新增项目总数为4个,累计新增总楼面面积为42.53万平方米,累计总土地价格约为21.09亿元。

