

火力全开 咱厝四代住宅集中亮相

当下,在晋江房地产市场,一场以四代住宅为核心的居住变革正加速袭来。

近日,晋江房地产市场迎来重要动态:建发·缙湖、龙御君鼎、泉州发展·观澜云境等多个四代住宅项目集中亮相。这些项目凭借差异化的区位优势与创新的产品设计,不仅为购房者带来全新居住选择,更将推动晋江楼市向“品质化、差异化”方向升级。

业界普遍认为,随着第四代住宅项目陆续进入市场,晋江房地产行业将逐步迈向精细化、价值化发展新阶段,居住产品也将从单纯的住房载体,转变为承载美好生活的城市名片,为高质量发展注入居住领域新动能。



地段 拥有优质资源 筑牢居住价值根基

记者梳理发现,此次集中亮相的四代住宅项目,在区位选择上均精准锁定城市优质资源富集区域,为居住品质奠定坚实基础。位于晋东新区的建发·缙湖,地理优势尤为突出。项目紧邻生态湖与泉州湾,步行至晋江市第二体育中心仅需几分钟。该项目紧邻二体生态湖,社区南向次入口实现“开门见湖”,业主可私享约580米湖岸线;同时,项目还无缝衔接约4.3公里环湖活力带,湖海生态资源与体育配套的叠加,

构建出“湖海相拥”的宜居环境。龙御君鼎则将选址目光投向安溪新城核心区域。该项目地处世纪大道与规划中的R1线交会节点,属于区域交通枢纽位置,可便捷串联养正中学、新校区等配套设施。“项目既承接了安溪千年古镇的文脉底蕴,又能拥抱国际化都会生活,是链接安溪过去与未来的人居新坐标。”项目工作人员向记者介绍。同样布局晋东板块的泉州发

展·观澜云境,则依托区域天然禀赋,打造“一线海景+生态湖景”双资源居住场景。据了解,该项目可同时俯瞰泉州湾海景与周边生态湖景,在晋东这一潜力发展板块,为购房者提供多元湖海生活体验。业内人士分析,这些项目或占据生态资源核心区,或错定交通与文化枢纽,通过将自然生态、历史文脉、城市配套等要素转化为居住价值,成为吸引购房者的重要竞争力。

产品 创新设计破局 打造多元居住范本

在产品打造层面,各项目结合自身定位与资源优势,以创新设计突破传统住宅局限,呈现出差异化的居住范本。建发·缙湖构建“内外双园”生活体系,形成独特的健康居住场景。外园以湖海资源为依托,生态湖不仅是景观节点,更规划为业主日常活动的“生活聚场”;同时,项目紧邻的晋江市第二体育中心,其三馆两区一乐园设施,可满足业主多元运动需求。内园则以约1.4的容积率,打造禅境中式园林,规划约2300米双层游园步道,串联起自然式花园、水上亭阁等景观;此外,项目还配备下沉式湖岛私董会所、无界全

景泛会所,实现运动、社交与自然环境的深度融合。产品方面,该项目涵盖139-181平方米湖海四代宅、280-389平方米环湖空中院等户型,适合不同家庭的居住需求。龙御君鼎则以“五桥叙事”为核心,将安溪本土文化融入产品设计。项目打造海丝文化馆,萃取红砖厝、番仔楼等地文化元素,呼应闽南群体的精神共鸣;在景观规划上,依托灵源山麓“背佛面水”的地理格局,特邀蓝颂设计团队,以“飞龙在天”为意象,构建“一轴一带、五园九芯”景观结构。配套方面,项目打造安溪首个超2000平方米下沉式私董会

所“龙鼎十卷”,涵盖室内恒温泳池、私宴厅、健身房等功能区;产品则包括建筑面积370-600平方米低密度产品、170-283平方米四代住宅,并设计“五进式归家礼序”,兼顾居住舒适度与家族传承需求。泉州发展·观澜云境则以“多元业态”为特色,规划瞰海四代大平层、揽湖洋房及湖畔低密院墅三大产品线。其中,看海四代大平层主打一线海景视野;揽湖洋房聚焦生态湖景资源;湖畔低密院墅则强调私密与低密居住体验,通过全维度业态布局,覆盖改善型、高端型、家族型等不同客群需求。

市场 业界看好潜力 购房者期待值拉满

第四代住宅项目的集中亮相,迅速引发业界与购房者的广泛关注,成为当前晋江楼市的热门话题。“这几个项目的产品设计,为晋江四代住宅发展提供了不同方向的参考。”业界人士表示,建发·缙湖的“内外双园”模式,将生态资源与社区生活深度绑定,为健康人居提供新思路;龙御君鼎把安溪本土文化与四代宅产品结合,赋予建筑人文温度,填补了区域内文化型高端住宅的市场空白;观澜云境的多元业态布局,则能有效激活晋东板块的湖海居住需求,推动市场从同质化竞争转向差异化发展。采访中,不少购房者对这些新项目充满了期待。准备置换改善

住房的张女士告诉记者,她格外关注建发·缙湖的湖景与园林设计:“一直想找一个环境好、适合全家人居住的房子,这里的湖岸线、游园步道,还有体育中心的配套,都很符合我们对健康生活的追求。”安溪本地购房者吴先生则被龙御君鼎的文化内涵打动:“安海人对本土文化有很深的情感,项目‘五桥’理念把安平桥文脉、家族传承结合起来,四代宅的设计也适合长期居住,很符合我的需求。”关注湖海生活的林先生则表示,已持续跟进泉州发展·观澜云境的动态:“晋东板块的发展潜力不错,这个项目能同时享受湖海资源,业态选择也多,想等后续产品细节公布后再深入了解。”

影响 多维度重塑市场 引领人居品质升级

第四代住宅的集中入市,正从产品、客群、市场生态等多个维度,重塑晋江房地产市场格局,引领人居品质升级。从产品维度看,四代住宅突破传统住宅的功能局限,通过生态融合、文化赋能、全维场景等创新方式,将“居住”需求升维为“品质生活营造”,推动晋江住宅产品从“满足基本居住”向“追求优质体验”迭代,同时倒逼行业整体聚焦产品创新与服务升级。从客群维度上,这些项目精准瞄准高净值人群、改善型家庭、有家族传承需求的客群,其中建发·缙湖吸引了一批追求健康奢居的购房者,龙御君鼎锁定对本土文化有认同感、注重家族传承的客群,观澜云境则覆盖

了向往湖海生活的多元需求群体,有效激活了晋江长期沉淀的高端与改善型购房需求,为市场注入新活力,也引导购房者更关注居住品质与生活方式的适配性。在市场生态层面,四代住宅的差异化竞争逻辑,打破了此前晋江楼市部分领域的同质化竞争格局,各项目凭借区位优势、产品特色实现错位发展,推动市场从“价格竞争”转向“价值竞争”;同时,这些项目的创新设计与品质营造,也提升了城市住宅的整体价值认知,助力晋江楼市向“高品质、差异化、文化赋能”方向进阶,为后续项目提供了可参考的开发范式,引领行业探索更贴合城市发展与人居需求的路径。

泉州出台楼市新政 老旧电梯更新可提公积金

本报讯 近日,泉州市住房公积金管理委员会出台新政策,支持住宅老旧电梯更新改造。据了解,政策针对的是纳入泉州市超长期特别国债支持的住宅老旧电梯更新改造项目,在验收合格取得新电梯使用登记证一年内,符合住房公积金提取条件的业主及其配偶、子女及其配偶、父母可申请提取一次住房公积金,提取总额不超过电梯更新改造中实际分摊的自筹资金。

业界人士表示,此次出台政策的亮点包括以下几个方面:家庭共济解急忧。允许业主及其配偶、子女及其配偶、业主的父母共同申请提取住房公积金,通过代际互助方式覆盖改造资金缺口,最大程度减轻家庭经济负担。精准支持减负。提取总额以业主实际分摊的自筹资金为限(扣除政府补贴、住宅专项维修资金),确保公积金精准用于居民实际负担部分。注意:分户实际出资明细表中的所有业主出资总额不应超过电梯更新改造合同总金额扣除超长期特别国债补贴、住宅专项维修资金后的差额(且不包含电梯运行、维修保养和年检等后续费用)。安全升级强保障。老旧电梯普遍存在使用年限长、配置水平低、运行风险高的问题,住房公积金支持政策助力电梯更新改造提速,提高广大群众的安全感、幸福感和获得感。城市更新聚合力。优化政策出台后,形成多部门协同的“政府补贴+维修资金+公积金”筹资模式,进一步促进老旧小区改造升级,助力宜居城市建设。

需要提醒的是,申请提取公积金所需的材料包括申请人身份证明、申请人与业主合法关系证明、电梯更新改造合同、分户实际出资明细表、不动产权证、更新改造后的电梯使用登记证,提取的住房公积金转入申请人个人银行储蓄卡。

7月二手房成交943套 热点区域优质房源受关注

本报讯 近日,晋江市房屋交易中心发布2025年7月二手房交易数据。在房地产市场深度调整背景下,7月二手房市场呈现“量稳价稳”态势,热点区域与优质房源依旧是市场关注焦点。结合上半年成交数据来看,晋江二手房市场区域分化显著,购房者决策更趋理性。

二手住房成交面积同比增长

数据显示,7月,晋江二手房成交总面积14.32万平方米,成交943套,与上年同期相比成交套数持平,成交面积同比微降3.34%。其中,二手房成交表现亮眼,成交面积9.85万平方米,同比增长2.16%;成交746套,同比增长0.95%;二手房成交套数占二手房总成交套数的79.1%,凸显居住需求仍是市场核心驱动力。

回顾上半年成交数据,晋江二手房累计成交5312套,成交总面积达86.32万平方米,其中二手房成交4005套,占二手房总成交套数的75.4%。从各月走势来看,上半年市场呈现“淡季不淡、旺季稳增、中期趋稳”的特点,热点区域与优质房源始终保持较强吸引力。

区域分化进一步延续

从区域表现来看,晋江二手房市场区域分化态势在7月进一步延续。桥南片区、万达板块等热点区域,凭借成熟配套与优越地段,成为购房者首选。“桥南片区临近泉州主城区,交通便利,周边商业、教育、医疗资源齐全,7月该区域二手房成交均价保持稳定。”晋江房产业内人士曾思程介绍,不少改善型购房者青睐该区域,愿意为品质房源买单。

万达板块则依托强大商业辐射力,吸引投资与自住客群。“7月该板块有不少小户型二手房成交,主要用于出租或刚需过渡,租赁市场活跃也带动了部分投资需求。”万达广场周边一家中介机构负责人表示,相比一些镇街板块“成交周期变长、议价空间增大”的情况,热点板块房源流动性更强,抗风险能力更突出。

性价比与综合价值成关键

在走访中,多位购房者表示当前选房更看重“综合性价比”。“我看了两个月二手房,7月终于入手一套万达周边的三居室。相比新房,二手房配套更成熟,拎包入住很方便。”购房者蔡先生说,他优先考虑地段与教育配套,“价格虽然没降太多,但能找到户型、楼层都满意的房源,就果断下手了。”

购房者吴女士则更关注房屋品质:“市场上房源不少,但真正符合需求的不多,7月看了十几套,最终选了宝龙广场附近的次新房,小区环境好,周边生活便利,虽然总价稍高,但感觉值得。”这种“精挑细选”的心态,成为当前购房者的普遍选择。

业界:优质房源更具竞争力

对于7月及后续市场走势,业内人士认为,晋江二手房市场正处于“平稳调整、分化加剧”阶段。“7月成交数据平稳,说明市场供需关系趋于平衡,购房者不再盲目跟风,而是更注重房源的实际价值。”曾思程分析,未来一段时间,区域分化仍将是主流,热点区域优质房源将持续受捧,而配套薄弱、户型不佳的房源,成交周期可能进一步拉长。

曾思程建议,卖家需合理定价,突出房源优势,提升竞争力;购房者可把握当前“选择多样”的市场窗口期,结合自身需求挑选高性价比房源。“随着市场服务不断完善,二手房交易流程会更规范,未来具备‘好地段、好配套、好品质’的房源,仍将是市场的‘硬通货’。”

孩子社交能力怎么培养?

“孩子在外不爱跟同伴玩,总是自己一个人坐在角落”“每次和小朋友抢玩具就哭闹,不知道怎么教”……近日,不少家长向记者反映,孩子的社交问题成了家庭育儿的“高频焦虑点”。

3~6岁是儿童社交能力发展的关键期,幼儿园阶段的社交体验不仅影响孩子当下的入园适应,更关乎其未来人际关系与心理健康。

那么,家长和老师该如何科学引导,帮助孩子学会与人相处?

家长:做孩子“社交启蒙者”

“以前带娃出门,她总是躲在我身后,别的小朋友主动邀请她玩,她也会摇头拒绝。”家住晋江梅岭街道的林女士,孩子今年4岁,准备上幼儿园中班,此前的“社交退缩”让她十分担忧。

为了帮孩子打开心扉,林女士尝试了一系列家庭引导方法:每天晚饭后,和孩子玩“角色扮演”游戏,模拟“如何主动打招呼”“想玩玩具时怎么说”;周末带孩子去公园、社区游乐场,先从“和熟悉的小伙伴一起玩”开始,再慢慢鼓励她接触陌生小朋友。“现在她不仅能主动和幼儿园同学分享绘本,还会邀请小朋友来家里做客,变化特别明显。”林女士欣慰地说。

不过,也有家长在引导过程中遇到困难。“我家孩子总爱抢别人的玩具,说了很多次‘要分享’,他还是改不了,有时候急了还会推其他小朋友。”家长陈先生坦言,自己曾试过“强硬制止”,甚至让孩子“罚站反思”,但效果不佳,反而让孩子更抵触和同伴互动。“后来我才意识到,孩子抢玩具是因为他不知道‘如何正确表达需求’,与其批评,不如教他具体方法。”现在,陈先生会在孩子平静时,用绘本故事讲解“分享的意义”,并告诉他:“如果想玩别人的玩具,可以说‘我能和你一起玩吗?’而不是直接去抢。”

采访中,多位家长认为,家庭是孩子社交能力培养的第一课堂,家长的言行举止会潜移默化影响孩子。“平时我和孩子爸爸相处时,会刻意注意沟通方式,比如‘请你帮我递一下水杯’,‘谢谢’,‘对不起’这些礼貌用语常挂在嘴边,孩子慢慢也学会了用温和的方式和人交

流。”家长许女士说,此外,让孩子参与家庭小事也能锻炼社交意识,比如让孩子帮忙给家里长辈递东西、打电话时和爷爷奶奶问好,这些细节能帮助孩子建立“尊重他人”的认知。

幼儿园:搭建“社交练习场”

“幼儿园的集体生活,是孩子练习社交的最佳场景。我们会通过日常活动设计,让孩子在互动中学会合作、分享与沟通。”晋江磁灶云玺中心幼儿园园长张秋红告诉记者,针对不同年龄段孩子的社交特点,幼儿园会设计差异化活动:小班阶段,以“认识同伴”“适应集体”为主,通过“找朋友”“小组拼图”等简单游戏,让孩子学会主动打招呼、遵守基本规则;中班阶段,增加“合作类任务”,比如分组完成“班级植物角照料”“手工制作”,引导孩子分工协作,遇到矛盾时尝试自己沟通解决;大班阶段,则通过“角色扮演”“故事创编”等活动,让孩子学习理解他人情绪,比如模拟“小伙伴生气了怎么办”“如何安慰难过的同学”。

张秋红强调,关注“内向型孩子”的社交需求尤为重要。“有些孩子不爱主动说话,但不代表他们不想社交,只是需要更多时间适应。在班级活动中老师会给孩子安排‘小任务’,比如让他们帮忙分发绘本、整理玩具,在完成任务的过程中自然与同伴互动;同时,在集体活动中给予他们‘表现机会’,比如让孩子展示自己的绘画作品,慢慢建立自信心。”

建议: 尊重发展规律 避免“过度干预”

“3-6岁儿童的社交能力发展,遵循‘自



我心中→逐渐理解他人→学会合作”的规律,家长和老师需尊重这一特点,避免两种极端:既不能“过度干预”,也不能“忽视引导”。“晋江市家庭教育陈红礼工作室领衔名师陈红礼在接受记者采访时表示,很多家长存在“急于求成”的心态,比如强迫内向的孩子“必须和陌生人打招呼”,或因孩子“不会分享”而批评指责,这些做法会让孩子产生焦虑,反而抵触社交。

陈红礼建议,家长和老师首先要“理解孩子的社交需求”:对于内向的孩子,允许他们“先观察再参与”,不强迫其立刻融入集体;对于活泼好动、容易发生冲突的孩子,要教他们“情绪管理”,比如先深呼吸冷静下来,再表达自己的想法。“比如孩子抢玩具时,先抱住他安抚情绪,等他平静后问‘你是不是很想玩那个玩具?’再教他正确的沟通方式,这样孩子更容

易接受。”其次,要为孩子创造“多样化的社交机会”。陈红礼指出,除了幼儿园集体生活,家长还可以带孩子参加社区活动、兴趣班、亲子聚会等,让孩子接触不同年龄、不同性格的同伴,在真实场景中练习社交。“比如和比自己大的孩子玩,能学会‘跟随与模仿’;和比自己小的孩子玩,能培养‘照顾与分享’意识。”最后,要“及时肯定孩子的社交进步”。“当孩子主动打招呼、分享玩具,或尝试解决与同伴的矛盾时,家长和老师要及时表扬,比如‘你今天主动和小朋友分享积木,做得真棒!’这种积极反馈能增强孩子的自信心,让他们更愿意尝试社交。”陈红礼强调,每个孩子的社交节奏不同,培养过程中要多些耐心,让孩子在轻松愉快的氛围中,慢慢学会与人相处的技巧。