

中心市区现房即将入市

业内:核心价值坚挺 为楼市注入活力

随着楼市持续回归理性、市场进入筑底修复阶段,晋江置业风向已然发生明显转变,购房者不再盲目看重价格优势,愈发青睐核心地段、品牌靠谱、品质过硬的优质住宅。

近期,位于晋江中心市区的保利上城重磅推出一期珍藏实景现房,凭借成熟配套、实景品质与央企交付保障迅速抢占市场热度。无独有偶,同属主城核心板块的华润晋江悦府此前也交出亮眼成绩单,项目一期开盘即火爆热销、快速去化,展现出晋江高端改善市场的强劲购买力。两大项目先后走红,形成联动热销效应,清晰折射出当前晋江楼市“不缺购买力,只缺好产品”的结构性特征。

业内人士表示,两大品质楼盘的持续出圈,有效打破市场观望氛围、提振置业信心,彻底扭转片区低价内卷格局,标志着晋江楼市正式迈入核心为王、品质制胜的高质量发展新阶段。



楼市稳健筑底 优质现房成置业刚需

今年以来,晋江楼市整体保持平稳运行、稳步筑底的发展态势,没有出现大幅波动,市场韧性持续凸显。相较于外围片区楼盘普遍以低价走量,市场竞争内卷严重的现状,晋江梅岭、青阳等主城核心板块凭借成熟的生活配套、密集的人口流量、优质的城市资源,始终保持量稳价坚的状态,市场抗压能力和资产保值性遥遥领先,成为支撑晋江楼市平稳发展的核心底盘。

在业内人士看来,当前,晋江楼市已告别普涨时代,进入理性成熟的结构分化阶段,市场

“冷暖不均”特征十分明显。近郊及外围片区新房库存充足,普通刚需房源供应扎堆,整体成交节奏偏慢。与之形成鲜明对比的是,主城核心区土地资源稀缺,可开发空间有限,新增优质住宅供应持续收紧,尤其是品牌房企打造的实景现房、高端改善房源十分稀缺,成为当下楼市的优质硬通货。

随着稳楼市政策持续落地,购房门槛、置业成本持续优化,购房者的自住需求稳步释放,置业心态也愈发理性,摒弃盲目炒房、跟风买房的观念,不再单一追求低价,

转而优先选择地段优越、配套成熟、交付稳妥、品质过硬的优质房源。

精准贴合当下市场置业趋势,保利上城一期珍藏现房顺势入市,完美匹配购房者“优选核心地段、认准实景现房、看重居住品质”的核心需求。而近期火爆的华润晋江悦府,同样扎根梅岭主城核心,凭借城市核心地块、四代住宅创新产品、高端圈层定位,现房首开售罄的热销成绩。两大项目同台走红并非偶然,是晋江置业需求全面升级、市场结构性分化的真实缩影。

高,可全面适配刚需安家、三口之家自住、品质改善置换等多元场景。

作为保利倾力打造的品质社区,项目的整体规划、园林景观、物业服务标准均领跑片区市场。经过多年稳定运营,社区入住率稳步提升,居住圈层纯粹,积累了扎实的市场口碑。对比期房楼盘,保利上城无需等待配套落地、无需等待社区成型,即买即住、品质直观可见,在当前购房者普遍谨慎观望的市场环境下,差异化竞争优势十分突出。

购房者 实景品质看得见 现房成置业优选

依托主城核心地段和实景现房的双重硬核优势,保利上城一期珍藏房源即将入市的消息,引发不少购房者的关注。不少购房者的关注点高度统一,就是看重现房的安全性、配套的成熟度和居住的实用性。

家住青阳的购房者李先生,持续关注晋江楼市半年之久,对比多个片区的新房和二手房产品后,意向购买保利上城的现房房源。“现在买房,稳妥永远是第一位的。”李先生坦言,保利上城现房品质靠谱、实景可鉴,居住更安心。项目周边商圈、学校、公园配套齐全,日常出行、购物休闲十分便捷,综合性价比远超周边同类楼盘,很适合刚需自住安家。

除刚需群体外,不少本地改善家庭

也十分青睐该项目。市民蔡女士计划置换一套大户型房源,提升全家人的居住品质。她认为,当前,楼市平稳调整,是择优换房的最佳窗口期。“晋江主城可供开发的土地越来越少,优质新房本就稀缺,靠谱的实景现房更是可遇不可求。”蔡女士告诉记者,项目楼间距开阔,社区绿化成熟、物业服务贴心,居住舒适度极高。相比外围片区的期房,主城成熟现房抗市场波动能力更强,短期楼市微调不会撼动其核心居住与资产价值,自住舒适、保值稳定,是改善置换的优质选择。

多位意向购房的市民表示,晋江楼市早已告别炒房时代,纯自住、重品质、求稳健成为置业主流。

业内 激发市场活力 引领楼市品质升级

华润晋江悦府、保利上城两大主城热盘备受关注,业内普遍看好晋江楼市发展。两盘补齐住宅产品供给,覆盖刚需与高端改善需求,有效提振置业信心,巩固主城市楼市优质房源热销的格局,推动市场回暖。

业内人士曾思程表示,当下晋江购房需求持续升级,购房者更看重地段、品质与房源安全性,楼市分化明显:外围刚需房源去化乏力,主城品质住宅供不应求。华润晋江悦府四代住宅、高端大平层首开即清,印证高端改善购买力强劲;保利上城实景现房热度不减,契合刚需、刚改置业诉求,两盘联动盘活主城市楼市。

另一位业内人士黄鸿瑜补充道,如今购房者不再单纯追求房源数量,而是更加注重居住体验、社区配套与长期价值,产品力已经成为楼盘立足市场的核心竞争力。两大项目精准踩中市场趋势,以差异化产品满足不同群体需求,也为本地房企转型提供了参考。

业内人士分析,短期来看,双盘热销打破市场观望情绪,拉升主城热度、带动成交增长;长远而言,核心地段与优质产品价值将持续凸显,筑牢板块价值根基。两大标杆项目不仅为楼市注入活力,更树立品质升级标杆,明确“核心为王、品质制胜”的发展趋势,助力行业高质量平稳发展。

如何处理隔代育儿冲突?

建议:抓大放小 分类施策



育儿理念新旧碰撞 日常照料出现分歧

记者走访青阳、梅岭等多个街道的幼儿家庭发现,晋江不少家庭依赖祖辈参与育儿,两代人疼爱孩子的初心一致,但育儿方式差异显著,矛盾集中体现在饮食、自理、规则、宠溺四大日常场景。

饮食喂养上,祖辈多秉持“多吃即健康”的传统观念,习惯性追喂、哄喂孩子,纵容孩子挑食、偏爱零食甜饮;年轻家长则注重科学膳食,坚持少糖少盐、自主进食,规律就餐,坚决杜绝溺爱式喂养。“孩子不爱吃青菜,奶奶总追着喂,还经常偷偷买膨化零食,反复沟通收效甚微。”家长张女士表示,老人片面认为孩子吃得越多、长得越胖越健康,却忽视了不合理饮食对幼儿脾胃、牙齿和饮食习惯的长期伤害。

生活自理培养的矛盾尤为突出。3至6岁是幼儿动手能力、自理习惯养成的黄金阶段,年轻家长注重培养孩子独

立吃饭、穿衣、整理玩具的能力。但祖辈普遍心存怜惜,过度包办,秉持“孩子年纪小,长大自然会”的观念,事事代劳,剥夺孩子动手锻炼的机会。家长林先生介绍,他时常手把手教4岁孩子整理物品、穿戴衣物,老人总会立刻上前帮忙,长期包办导致孩子依赖性极强,入园后无法适应幼儿园集体生活,自理能力明显弱于同龄孩子。

规则教育与宠溺尺度的失衡,是最核心的育儿矛盾。年轻家长重视孩子规则意识与品行培养,面对孩子哭闹撒泼、无理索要物品等行为,始终坚守原则、适度管教。而祖辈往往无底线包容,缺乏原则迁就,用妥协退让安抚孩子。双重育儿标准让孩子逐渐养成“看人行事”的习惯,在祖辈面前肆意任性,在父母面前乖听巧话,久而久之容易形成娇气、任性、缺乏是非观的性格。部分祖辈对孙辈过度偏爱,孩子犯错后习惯性包庇,将错误归为归咎于“年纪小不懂事”,进一步阻碍了孩子良好品行的养成。

对于晋江不少家庭而言,祖辈协助照料3至6岁幼儿,是常态化的育儿选择。隔代帮扶有效缓解了年轻父母的育儿压力,弥补了家庭照料缺口,但传统育儿经验与现代科学育儿理念的差异,也让家庭育儿矛盾频发。

研究表明,3至6岁是幼儿行为习惯、规则意识、性格品行养成的关键窗口期,两代人育儿标准不统一,容易导致孩子认知混乱、依赖性强、是非观模糊。如何调和隔代育儿分歧,凝聚家庭共育合力,成为当下晋江不少幼儿家庭亟待解决的问题。

两代家长各有顾虑 家庭育儿陷入两难

持续的隔代育儿分歧,让晋江不少年轻父母陷入两难困境,也让祖辈倍感委屈,家庭育儿氛围时常陷入紧张。对于不少家长而言,祖辈无偿帮忙照料孩子,解决了工作与育儿的的双重压力,这份付出值得充分感恩。但不科学的育儿方式、不统一的教育标准,持续影响孩子的习惯与性格养

成,让家长满心焦虑。

“老人全心全意为孩子付出,我们十分感激,但育儿观念差距太大。直言反驳怕伤亲情,一味妥协又耽误孩子成长,左右为难。”庄女士的感触,是众多年轻父母的共同心声。频繁的育儿争执,让家庭氛围压抑,也让年幼的孩子变得敏感怯懦。林先生坦言,家人因育儿问题反复争执,孩子常会通过哭闹、撒娇博取祖辈偏爱,长期下来不利于心理健康与健全人格的培养。

支招:明晰边界 凝心聚力赋能共育

针对3至6岁幼儿隔代教育矛盾频发的现状,记者专访了国家二级心理咨询师、晋江市家庭教育陈红礼工作室领衔名师陈红礼。陈红礼表示,3至6岁是儿童大脑发育、认知形成、社会性发展及习惯养成的关键期,明确的家庭规则和角色分工能减少冲突,促进幼儿行为规范的内化。化解隔代育儿分歧,关键在于明确两代家长的教育分工、统一教育底线,优化家庭沟通方式,将育儿对立矛盾转化为两代家长协同的正向合力。

在具体育儿实操上,陈红礼建议家庭遵循“抓大放小、分类施策”的原则,形成全家育儿共识。家庭可梳理划分刚性育儿底线与

与此同时,祖辈也深陷“好心不被认可”的困境。62岁的王阿姨常年照料5岁的孙子。她告诉记者,自己凭借多年育儿经验悉心照顾孩子,事事尽心、处处上心,只为让孩子健康成长。但如今年轻家长推崇的“科学育儿”,常常否定自己的照料方式,辛苦付出得不到理解与认可,内心倍感失落和委屈,也逐渐对家庭育儿沟通产生抵触心理。两代人互不理解的育儿心态,让隔代教育从“互助帮扶”变成“家庭负担”。

机取巧的处事习惯。同时,夫妻双方需先统一育儿理念,再与祖辈沟通对接,保持家庭教育标准一致。

隔代陪伴与父母教养并非相互对立,而是家庭教育的双重助力。祖辈细腻的陪伴与丰富的生活经验,能够给予幼儿充足的情感安全感;年轻父母科学的育儿理念,更贴合新时代幼儿成长发展需求。

陈红礼表示,良性的家庭教育模式,需要两代人相互包容、各司其职。祖辈适度放手、理性疼爱,做到爱而不溺;父母主动担当、遵守教育原则,落实主体责任育儿责任。两代人同心协作、凝聚共育合力,能够为幼儿构建和谐有序的成长环境,助力幼儿养成良好行为习惯、塑造健全人格,为幼儿长远发展筑牢基础。

前四月 全国房地产市场运行数据发布

本报讯 日前,国家统计局发布2026年1—4月份全国房地产市场基本情况数据。数据显示,前四个月全国房地产各项核心指标同比均出现下滑,行业整体运行保持平稳态势。

投资方面,1—4月,全国房地产开发投资23969亿元,同比下降13.7%;其中住宅投资18464亿元,同比下降13.1%。建设维度数据全线回落,同期房屋施工面积545116万平方米,同比下降12.1%;住宅施工面积378005万平方米,下降12.5%。房屋新开工面积13900万平方米,同比下降22.0%,其中住宅新开工面积降幅达23.6%;房屋竣工面积11886万平方米,同比下降24.0%。

销售领域,1—4月,新建商品房销售面积25258万平方米,同比下降10.2%;商品房销售额23000亿元,同比下降14.6%,其中住宅销售面积、销售额分别下降12.2%、15.7%。4月末,全国商品房待售面积77801万平方米,同比下降0.5%;待售3年以下面积57903万平方米,同比下降2.6%。

资金层面,1—4月,房地产开发企业到位资金26697亿元,同比下降18.4%。其中,国内贷款、自筹资金、定金及预收款、个人按揭贷款分别同比下降25.9%、10.5%、17.6%、31.7%。

前四月福建楼市 多项指标同比回落

本报讯 近日,福建省统计局发布2026年1至4月全省房地产市场运行相关数据。

1—4月,全省房地产开发投资同比下降15.7%,其中住宅投资下降12.8%。房屋施工面积同比下降20.5%,住宅施工面积下降20.4%;房屋新开工面积下降25.7%,住宅新开工面积下降30.8%;房屋竣工面积下降34.6%,住宅竣工面积下降25.7%。

销售方面,1—4月,全省新建商品房销售面积同比下降17.2%,住宅销售面积下降21.1%;新建商品房销售额下降14.9%,住宅销售额下降14.8%。4月末,商品房待售面积同比增长1.9%,住宅待售面积增长11.5%。

资金方面,1—4月,房地产开发企业到位资金同比下降13.4%。其中,国内贷款下降4.7%,自筹资金下降1.6%,定金及预收款下降28.2%,个人按揭贷款下降31.4%。

泉州启动房屋品质提升工程 聚力打造“好房子”

本报讯 为持续改善人居品质,切实增进民生福祉,近日,泉州市住建局联合发改委、资源规划局出台房屋品质提升工程行动实施方案,全力推进安全、舒适、绿色、智慧高品质住房建设,不断提升群众居住获得感、幸福感、安全感。

方案紧扣设计好、建设好、配套好三大核心,分阶段稳步推进住房品质升级。2026—2027年,泉州将健全“好房子”建设标准与政策体系,打造一批可复制推广示范项目;2028—2030年,泉州市房屋品质全面提质,保障房全面达标,高品质商品房成为市场主流,老旧住房更新有序落地。

在规划设计上,泉州优化住宅户型与建筑风貌,融入闽南建筑特色,严控层高、绿色建筑、抗震防火、海绵城市等建设标准,推行同层排水、管线分离、装配式装修,分级分类开展试点示范,各县市区每年打造不少于1~2个品质样板项目。

工程建设环节压实安全链条主体责任,强化建材溯源、质量通病专项治理,严控分户验收与工程质量保障,广泛应用BIM、智能建造、装配式施工新技术,筑牢房屋安全质量底线。

同时,同步完善小区内外配套,实现水电气路网同步交付,配齐养老托育、便民服务、绿化景观、智慧安防设施,打造一刻钟便民生活圈。健全物业长效运维与居民共治机制,持续优化适老化、无障碍居住环境,全方位打造宜居幸福完整居住社区。

云玺中心幼儿园：童声绽风采 主持筑梦想



本报讯 近日,晋江市磁灶镇云玺中心幼儿园举办大班毕业典礼主持人竞选比赛。众多大班幼儿登上舞台一展风采,为即将到来的毕业典礼选拔优秀小主持人。

活动当天,竞选现场气氛热烈。小选手们个个精神饱满、仪态大方,自信地站上舞台。他们口齿伶俐、表达流畅,用清脆稚嫩的童声展现自我,灵动活泼的模样尽显童真童趣,精彩表现赢得台下阵阵掌声。

本次评选秉持公平公正原则,评委老师围绕吐字发音、语言表达、精神面貌、仪表仪态等方面,对每位选手进行综合打分,认真选出优秀小主持人。

据了解,此次活动不仅为孩子们搭建了展示才华的平台,也成为一次难得的成长历练。活动有效锻炼了幼儿的口语表达能力与舞台应变能力,帮助孩子们克服胆怯、树立自信。

一次次登台,一步步成长。该园相关负责人表示,希望孩子们能保持这份热情与勇气,勇敢表达、大胆追梦,在成长路上不断突破自我,绽放独有的光彩。