

# 养老房里“有道道”

## 四十多个建筑细节、社区医疗、老年大学一个都不能少

随着老龄化进程的日益加剧,养老地产已被众多房企列入战略发展方向。就济南市场而言,现阶段还没有完全成型的养老地产,但已有社区在配套、规划等方面越加注重老年人的居住需求。“配套、设施固然重要,但针对老年群体特殊需求而进行的产品细节设计才是最主要的。”业内一地产人士表示。

### 产品细节是养老地产“硬件”

在对多个有养老需求老人的采访中记者得知,对于住宅,环境、配套和医疗是大多数老人首要考虑的因素,其次便是户型、休闲、情感等因素。但在现实市场上,能满足老人这些需求的项目并不多见。

“因为目前国内并没有成熟的养老社区,所以也没有绝对的标准来定义养老住宅。”业内地产人士张勇表示,老年群体对房地产了解比较有限,又比较容易受亲朋好友的影响,往往对自己的真实需求判断不足,很多人误以为休闲地产就是养老地产。

“我们到一个楼盘去,这个社区可算是配套齐全,唯独电梯不可容纳担架,一旦遇到需要救助的事情,该怎么办?”杨勇用一个最简单的例子把老年人的特殊需求具化出

来。在他看来,还有很多类似的细节,比如社区棋牌室、活动室,可能年轻人一年都不会去一次,却有可能是老年人每日最频繁出现的场所;再比如是否具有简单易行的预报和呼叫系统?有没有公共区域便于交流?是否有无障碍设计,是否设置了防滑、防撞和扶手等。这些细节是我们需要换位思考,为老年人设身处地考量的。

记者调查了解到,目前重汽地产打造的莱蒙湖乐龄100定义为养老住宅项目。除了既有的娱乐、健身房、社区食堂等配套外,在产品适老细节方面就有40多项设计体现,全面考虑到了老年群体的特殊需求。以24小时风雨连廊为例,坡道优于台阶,最大程度实现无障碍通行,即使条件限制必须设



重汽莱蒙湖社区内的蓝卡诊所

置台阶,那对于台阶的宽和高都有严格的要求;连廊内还设置紧急报警器呼叫按钮,高度为0.9米-1.1米。同时,老年大学也已经入驻乐龄100,这是济南首家,也是目前唯一的一家社区分校。

### 2015山东首届养老高峰论坛明日举办

随着中国老龄化的到来,养老问题日益突出。现阶段,我国的养老产业和养老服务发展相对滞后,同时因老龄化而带来的养老住宅需求日渐凸显,但因国内尚无成熟经验可以借鉴,养老地产如何发展也亟待破题。

正是基于此,由山东省民政厅、山东省老龄委、中国房地产金融联合会、齐鲁传媒集团指导,齐鲁晚报、中国重汽集团房地产开发有限公司联合主办的“2015山东首届养老高峰论坛”将于明日9:00点,在大众传媒大厦四楼学术报告厅举办。届时政府相关领导、专家学者、机构、知名房地产开发企业以及关注养老问题的社会人士共聚济南,就养老政策、养老模式、养老住宅、养老服务等进行专题探讨和经验分享。

据悉,此次论坛邀请到了清华大学教授周燕珉、蓝卡健康集团董事长于浩波、重汽集团房地产开发有限公司董事长杨斌、中国房地产金融联合会秘书长闫宗成,分别进行《中外养老模式比较》、《养老创新的医疗实践》、《老有所居的地产探索》、《山东养老创新模式发展计划》等方面的主题演讲。主办方透露,论坛结束后,专家、学者以及特邀嘉宾一行将共同参观济南首个养老示范项目。

“通过本次论坛,希望创造和建立一个交流、沟通的平台,共聚力,以此来推动山东养老产业的健康有序发展。”主办方表示。

预约订票电话:  
0531-85196379  
(实习记者 王松)

### 专业化医疗服务是生存根本

一个受访的60年代,兄弟姐妹5个,自从父亲生病住院后,5个人轮换照顾,但都感觉很累,因为没有专业知识不会侍候,护理人员又不好找。“现在的家庭一般只有一个孩子,将来能指望他们养4位老人吗?所以日后我和老伴想买一套养老住宅,各种设施能为我们量身定制,最重要的是医疗护理服务要跟上,要不和别的楼盘也没有大的区别?”

在采访中,记者发现,大多数受访者都把医疗护理服务作为

配套的首要考虑因素。“年龄大了,行动不方便,就怕身体出个毛病,恰巧子女又不在身边,心里是又气又委屈。”今年70岁的张阿姨告诉记者。她表示,哪怕社区里面有个诊所,都会觉得踏实方便很多。

“对于养老地产项目而言,医疗配套是关键,对于专业化程度和标准化程度要求极高,不只是单纯的就医诊断,日常护理及预防举措才是根本。”业内一地产人士表示。

记者调查了解,目前中国

首家提供私人保健医及私人专属健康解决方案的蓝卡健康集团已经入驻重汽莱蒙湖乐龄100,利用移动互联网技术,通过蓝卡总部云平台系统和由数百名副高级以上职称医学专家组成的医学团队,365天24小时呵护业主会员健康。“业主成为蓝卡会员后,可享受家庭医生服务、就医绿色通道、健康体检专家解读、建立终身健康档案等服务。”乐龄100置业顾问告诉记者。

(楼市记者 陈晓翠)

## 首次开盘即遭抢罄,豪宅标杆仅剩49套房源

# 燕玺台缔造热销传奇

2015年是燕玺台喜获丰收的一年,从全国首个内部封测的营销中心到赵雅芝助阵燕山会启动,从堪舆大师麦玲玲亲临鉴定到首次开盘即遭抢罄,从二次开盘再创抢罄传奇到近期的最后49席引爆泉城,屡创奇迹,每一次事件都可谓掷地有声,每一步都彰显出了它的与众不同。

### 品质、服务、理念,

### 打造顶级豪宅

有别于济南其他豪宅一贯的冷清与低调,燕玺台火爆的热销景象引发不少地产业内人士的感慨。2015年,燕玺台交出了一张“完美”的年度成绩单,此番不俗的成绩其实并不令人意外,自燕玺台首次开盘以来,其作为全球豪宅标杆的内涵与姿态早已显现,在其豪宅样板盛大公开之后,更是一发而不可收拾,大有“天下豪宅共十斗,燕玺台独占八斗”之势。

可究竟是什么让燕玺台完成了超越,这里面到底隐藏着什么秘密?

燕玺台的相关负责人总结出了六个字:“品质,服务,理念。”

据了解,燕玺台位于经十路南,市中心,燕子山下,地理位置极佳,此地是济南传统的富人区,燕玺台为了打造济南的全球豪宅标杆,在品质打造上,可谓下足了功夫,燕玺台为了保证每一栋豪宅的采光与视野,仅建造4栋11层小高层,外部采用全天然石材,精臻考量每一个细节,纯手工打磨,清一色的卡拉麦里金外立面,与以信、达、雅传统文化为建筑图腾的皇家园林,琴瑟和鸣,交相辉映,突显济南真豪宅本色。内部倾力打造8.5米超大客厅开间,更有1梯1户的专用电梯,打造穿越传统豪宅尺度的顶级豪宅。



### 49套臻品房源正在热销中

在服务上,燕玺台礼聘全球五大行第一品牌——世邦魏理仕为物业服务顾问,为业主提供私人管家服务,汲取京西大院独有的“卫戍”

精髓,以“六重安防,四重门禁”的最高防护标准,开启济南元首级安防服务。

在理念上,燕玺台在济南首倡“定制精装”这一全新服务模式,以前所未有的前瞻性眼光提出三大定制服务和四大服务模式,全面满足

业主未来生活所需,燕玺台深谙高端客群对高端住宅的纯粹性、私密性、专属性的需求,保证居住者文化的同一性,以凌驾于别墅之上的高度,打造“高端定制豪宅”。据悉,目前燕玺台最后的49席绝版豪宅荣耀加推,正在热销中。