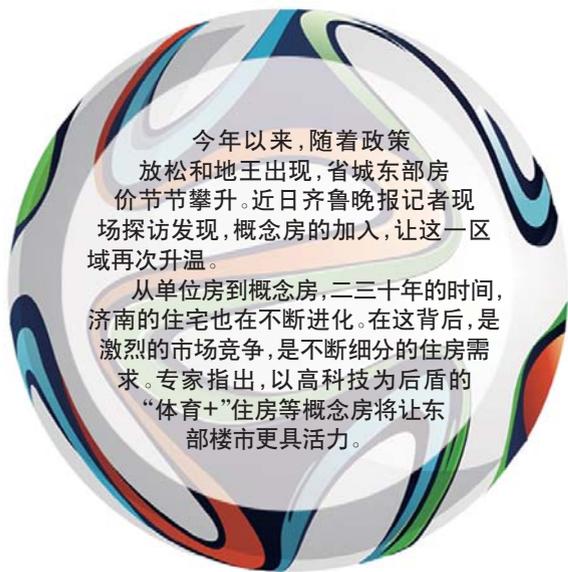


“体育+”房、百年宅频出,住宅品质不断升级 概念房助力市场,东部再升温



今年以来,随着政策放松和地王出现,省城东部房价节节攀升。近日齐鲁晚报记者现场探访发现,概念房的加入,让这一区域再次升温。

从单位房到概念房,二三十年的时间,济南的住宅也在不断进化。在这背后,是激烈的市场竞争,是不断细分的住房需求。专家指出,以高科技为后盾的“体育+”住房等概念房将让东部楼市更具活力。



今年的济南楼市,新房价格稳步上涨。(资料片) 本报记者 周青先 摄

本报记者 魏新丽

买房不只是为了居住 还要满足个性化需求

作为一个老济南,40岁的丁亮对济南的住房变迁非常了解。“以前住在父母单位分的房子里,两室一厅,户型也不科学,客厅是暗厅,非常小。”丁亮说。

丁亮回忆说,那时候很多单位住宅都是一梯三户的板楼,“很小的一室一厅或者两室一厅,客厅很小,基本没有餐厅,只能满足基本的生活需求,中间户连南北通透都做不到。”

后来商品房开始流行,但是很多产品设计也并不完美。“十几年前的房子,户型大都有问题。那时候还没有小三室的概念,有的卧室二三十平方。面积段上很混乱,有七八十平的,也有二三百平的。”丁亮说,“当年像阳光100等小区,三室两厅就有一百五六十平方。”另外,那时候客厅和餐厅之间的关系也非常不好,卫生间设置也不合理。

后来房地产产品逐步进化,户型也得到了很大改善。“现在南北通透的全明户型成为基本要求。户型的面积段更清楚,八九十平米的都可以做成三室两厅,功能空间更加合理。”丁亮说。

随着二孩的放开,甚至出现了小四室。“比如3+1的户型,就是三室两厅加一个很小的房间。”丁亮说。

而在买房时,丁亮也不再

只关注小区是否有幼儿园、小学。他更关注小区的其他配套设施,比如有没有健身设施、绿化如何等。“下一步换房,先换一个靠近山体公园,同时方便健身的小区。”丁亮说。

像丁亮一样的购房者不在少数,随着居民生活层次的提升,消费者逐步成熟,对住房产品的需求也提高了。以前只需要有个地方住就可以,而现在其他层面的需求也成为大头。

山东财经大学山东省房地产业研究中心副主任孙大海说:“房地产行业近年来发展迅速,竞争激烈,从最初的买方市场发展到现在,产品差异化的竞争也越来越激烈,整个行业的开发模式和营销模式正在改变。”

在孙大海看来,现代消费者的需求更为多面,更关注精神发展的需求,因此住宅产品也在向个性化、差异化方向发展,涌现出很多不同的概念型产品。

第三代住宅来了 高科技打造智慧社区

新一代住宅产品在开发理念和建筑技术上有很大的革新。济南一大型国有房地产公司设计部负责人王云说,目前房地产产品已经发展到第三代住宅,更加高科技和人性化。

王云说,第三代住宅首先推行全龄化社区。“社区面向0岁到100岁的住户。配套里不止有幼儿园和小学,还有日间照

料中心、养老院等,满足全年龄段住户的需求。”

在规划设计中,第三代住宅会全面考虑各种需求,如注重台阶设计,营造无障碍社区;塑胶夜光跑道也成为标配,为年轻人提供健身场所;在景观上也更注重参与感。“做设计时,针对儿童、青年人、老人等都有很详尽的运动休闲指标。比如说0-6岁的小孩需要多大的活动场地,活动功能是否齐全,如荡秋千、沙坑、戏水等,这些都有标准。”王云说,“在空间规划上也有要求,老人场地会靠近儿童场地。同时对宠物狗的粪便如何收集也有标准。”由此可见,第三代住宅将在生活细节处提供人性化的服务。

另外,第三代住宅的建筑技术也有很大提高。以济南为例,今年上半年,鲁能公园世家推出的百年宅项目,就是典型的第三代住宅。“全精装、易检修、魔幻收纳、户型多变、寿命长”……这些都代表着第三代住宅的特点。“百年宅寿命是传统住宅的2倍,内部空间方便改造,两室可以改成三室和四室,更加灵活。”王云说。

最重要的是,第三代住宅依托物联网技术,可以打造智慧社区。“以后的停车系统、安防系统,都可实现智能化。一个遥控器,就可以一键控制房间温度。老人手上戴个手环,跌倒会报警,甚至在卫生间待的时间过长也会报警。”王云说。

第三代住宅目前在济南处于发展阶段,一些新楼盘正在

打造新一代住宅。位于唐冶的鲁能泰山7号虽然尚未建成,但已经体现出第三代住宅的端倪。“社区考虑各类人群需求,人性化配置,打造无障碍社区。”该项目工作人员说,“我们会打造鲁能智生活云社区,引入混风式新风除霾等一流设备。通过社区一卡通,打造物业服务智能化系统平台,社区wifi全覆盖,打造云社区。”

配套好的小区 价高也不愁卖

购房者需求的变化和多样化也导致房地产企业的转型,市场分化,产品日益细分,多种概念产品出现。

在济南的房地产市场,近两年出现了很多新型产品,如两代居、理想家、百年宅等,“养老社区”“运动社区”“体育社区”“艺术社区”等概念层出不穷,这些产品适应了养老需求、二孩需求等,说明房地产商的开发理念也在与时俱进。

地段等不再是住房者购房的唯一要素,建筑、文化、创新、景观、性价比、品质等都占据一席之地。“现在的客户需求多样,有的人看重小区的健身设施、绿化景观等。配套设施好的小区,价格虽高,但也比较好卖。”济南一楼盘置业顾问说。

中产阶级壮大也使得健身成为一种潮流,很多购房者买房时都会考虑小区体育健身设施的配套。体育馆附近的房价也一直上涨。在这个背景下,甚

至有房地产商开发了体育地产,运动地产。

位于唐冶片区的鲁能泰山7号就是一个典型的案例。作为全国首例“体育+”产品,该项目正是响应市场需求的产物,也得到了市场的广泛认可。

该项目工作人员表示:“现在大家生活品质提高了,对于健康运动和更高品质的生活要求越来越高。基于这种社会需求,我们就想做一个相关产品。而鲁能集团有很多国内外的体育资源,可以进行转化。”在这种考虑下,鲁能泰山7号坚持

“健康生活,体育强国”的理念,以“体育+”为纽带,探讨体育与住宅、商业等地产模块的组合格式,建设体育元素下的社区生活,营造运动空间,为居住者带去健康生活。

“等项目完成后,体育公园除了举办一些自有品牌的赛事外,绝大部分是对外免费开放的。我们想打造一个全民健身基地,为周边居民提供免费健身服务,提供休闲娱乐运动平台。”项目工作人员说,“这里面会有大量的足球场、羽毛球场、篮球场、网球场等,既可以进行专业比赛,也可面向普通民众开放。我们还从荷兰和芬兰引进了原装进口的儿童活动设施,给儿童提供一流的运动场地。”

“购房者的需求刺激了房地产项目的转型,房地产产品的升级换代又会给市民的生活提供多种选择,这是一个相辅相成的关系。”业内一地产人士表示。



鲁能泰山体育公园一期 (意向效果图)