

“房缘俱乐部”七月置业季 邀约置业者去河北区看楼盘

今晚楼市原创

即将过去的六月楼市在骄阳似火与微风细雨中走过,随着新项目不断推向市场,一场又一场的营销战激烈展开,各项目都使出浑身解数争取市场份额,无论是户型设计还是园林景观,无论是周边配套还是自持商业,由于多个新品楼盘都是在市内区域,因此对于区域的着重点推荐大都变成了对项目自身的介绍。前五个月在楼市风靡一时的4.0产品也开始悄然降温,因为各楼盘对于架空层的设计优势已经没有了更多的热度可蹭,市区新项目将回归城市居住生活作为产品营销的招牌。

据了解,作为天津的老城区之一,河北区在稳健发展中更加大了对区域历史文脉以及多方资源优势的挖掘,特别是沉淀的铁路文化以及配套成熟的区域亮点正在被有实力的品牌开发企业所关注,目前已有多家开发企业在河北区选址,为打造并提升区域全新的品质居住生活奠定基础。

有置业者表示,河北区积淀深厚的城市文脉,大家熟知的中山路商街、天津站以及曾经的天津北站、北宁公园都是河北区的亮点,逐渐发展的榆关道拥有便捷的轨道交通,而居住生活的选择首要考虑的还是区域厚重的文化底蕴和发展趋势。河北区的新楼盘产品不仅以区域优势占尽风头,更以开发企业的实力以及对教育、交通和居住生活资源的全力营造演绎着一场“城市居住回



归”的置业热潮。

为更好地服务于本报读者以及有置业需求的购房者,本报特别策划推出今晚“房缘俱乐部”,使置业者与房结缘,与有置业意向的“搭子”们一起了解楼市,读懂楼盘。

今晚“房缘俱乐部”的发起旨在为有意向置业的人群提供可以参考的房源信息,组织参与俱乐部活动的人们一起去楼盘项目现场实地体验,同时,会邀请业内人士以及相关行业的从业者一起探讨置业的话题,讲解关于置业需要避免的误区,提供选择楼盘产品需要关注的多个方面,更会为准备在天津安家置业的外地人分析城市区域的不同与各自的优势以及未来发展。

本期由“房缘俱乐部”组织的“七月置业季”将带领有选择河北区的意向置业者一起实地走访位于河北区榆关道的

楼盘项目,本期以户型推荐的方式让置业者更多了解该项目的户型设计。对该项目户型感兴趣的置业者可以扫码报名“房缘俱乐部”,注明“七月置业季:河北区”字样即可参与实地品鉴活动。

如果将置业当作一场人生选择的旅程,在旅途与故事中邂逅关于居住的一次开始,于是,在飘逸着浓浓墨香的纸媒“房缘俱乐部”里发现值得拥有的一墅居、一院落、一风景,在这里,置业的旅行不再是孤独而简单的打卡,而是与志趣相投的灵魂相遇的契机。

“房缘俱乐部”不仅针对购房选房,还涉及居家装饰、饮食文化等多方面的内容。

本版文/摄
记者 杨维东



七月置业季:河北区

如果说当下的居住选择是城区,那不妨和大家一起搭伴来看看位于河北区的这个新楼盘。

该项目位于河北区的中心地段,有着深厚的历史文脉和文化内涵。周边的轨道交通目前以6号线为主,多条公交线路通达。该项目是河北区中环线内稀缺的出让地块,也是区域内首个一期3.0,二期升级为4.0的新品楼盘。项目以央企精工打造,享有区域资源以及九年一贯制学区。作为区域优质资产,项目交付后具有一定的价值属性。

产品设计为目前市场流行的客厅

瞰景落地窗,卧室舒适飘窗,户型面积遵循全龄化设计以及多种需求,包括76平方米两居室及89、110、122平方米三居室,设计南北通透,全明方正。

自有的约15万方商业,满足了人们居住生活的需求。尊享海河上游景观,周边多个公园环绕。以国际化美学园林,规划有约1.7万平方米的中央花园及整体多处园林组团。形成“双轴、双环、五空间”的结构体系。

该项目适合于改善以及外地人安家天津的居住生活需求,也适于刚需婚房选择。

图片由企业提供

项目部分户型鉴赏



约230万元
选择约89平方米三居室



约286万元
选择约110平方米三居室



约317万元
选择约122平方米三居室

【对以上推荐户型感兴趣并乐于参与现场鉴赏的意向置业者可拨打13612081010报名】

“楼市名盘帖” 征集开发项目参与

楼市营销,不是简单地把房子卖出去,而是要打造市场好的知名品牌。

开发企业建房,一定是奔着打造“百年居住精品”的意愿,房子,绝不是砖瓦砂浆堆砌,用来挡风遮雨的空间,好房子是迷人的建筑群落,是一首凝固的音符,是一曲城市的旋律……

所有的房子都是用来居住的,因此房子有了生机与活力,而好房子更具备了灵动与文化的深邃。房子如诗,字里行间都包含了韵律与唯美。于是,人们需要好房子,而好房子也需要有人去细细地品味,研读。

楼市在发展,房子也在变化,曾经的徽派建筑依然经典,而天津五大道的小洋楼已成为一种文化,一种城市的代表。现如今,各种建筑形式在各地开花,各式的风格建筑都会有出处与描述,而买房人真正关心的,还是“好房子”的价值与内涵,“好房子”的生活与品质。

房子应该都是好房子,但当下房子有些难卖。

数十年前,房子真的好卖,一个项目做几次广告,办几场活动,随之便是临近售罄,市场认可的“好房子”更是一房难求,拿着钞票找房子不足为奇,于是,楼市成为由卖方说了算的局面。

近年间,由卖方说了算渐渐变成了买方市场,以前的买房人拿钱找房变成了现在的开发企业拿着房子找钱,曾经是房产销售闭着眼卖房,现在是项目营销睁圆了眼睛,而对面却是空白。

有开发项目的营销负责人直言,房产营销到了白热化,各种形式多种渠道,卖房,绝不是简单的事。

鉴于此,我们想到了平台的力量,想到了纸媒的影响力。

在天津,有多少“好房子”真的需要晒一晒,让更多的人了解、读懂、喜欢。

破局,让置业者了解更多的房源信息,根据自己的需求选择,而楼盘项目“晒出好房子”才是根本。

为更好地助力楼盘营销,更好地为置业者提供品质精良的楼盘产品,本报特别策划推出“晒出好房子”系列活动,现面向各楼盘项目发出“楼市名盘帖”,征集各开发企业楼盘项目参与。

参与“晒出好房子”系列活动的楼盘项目将通过本报向意向置业者推送房源信息并邀约意向置业者实地鉴赏。

报名咨询热线:13612081010

楼市帮办

楼市的产品丰富了,对于置业者来说确实是件好事,因为楼盘项目多了也就有了更多的选择。置业者在选择项目中遇到问题怎么办?

该收房了,面对着项目和物业真诚的接待,发现一些收房中出现的问题,作为业主该怎么办?

入住多年的小区,一些新的问题出现了,特别是遇到扯皮的事该怎么办?

选择二手房时遇到一些问题又该怎样去解决?

针对百姓买房、居住遇到的房产问题,本报开通“楼市帮办”服务热线,帮助解决置业者在买房、收房以及入住中出现的普遍问题。“楼市帮办”热线:13612081010