

中秋楼市新盘争先登场

今晚楼市原创

闲聊楼市

选择楼盘时 住区环境是“重中之重”

置业者选择楼盘产品该从哪里入手?

有的认为应该是着重户型设计,因为居住空间是享受生活的根本,好的户型设计可以让生活有无限的舒适度和享受感;也有的人认为住区环境是选择楼盘项目的关键点,没有好的居住环境,即使户型设计再有特点,也只能局限在一个小圈子的活动空间,而没有环境的住区是很乏味无趣的。

过去人们置业选房,喜欢看户型、看配套、看区域,而往往忽视了对住区环境的重视,现在人们看房,首先是要关注楼盘产品整体的住区环境设计,因为随着楼市不断地更新迭代以及区域的向新发展,包括生活配套在内的诸如学校、商业、地铁、医院等相对完善,而区域的发展则是日新月异,同时楼盘各项的户型设计也更多地考虑了细节的处理,因此选房看住区环境成为焦点。

随着多家品牌开发企业在新楼盘推出之际便展示出未来住区环境的设计功力,从天津格调地产曾经在市中心不大的住区中倾力打造景观,置业者的目光开始瞄向居住社区的环境营造,而且不单是有树、有景,还要有对于细节的雕琢,廊道幽静,水系缓流,仿佛置身于南方的园林之中。

当楼盘项目将实景区作为营销的一种形式,置业者的“逛”便有了因喜欢而决定选择的意义。居住生活不只是闲在家里,更应有“逛”的时间。清晨,“逛”于即将奔赴工作地的住区步道,阵阵花香掠过,给心情注入了满满的活力。傍晚,“逛”于从单位回家的廊亭,水中的小鱼穿梭,如归家的心情放松,周末,“逛”于诗画的景致,看着孩子在儿童区玩耍,这便是居住环境的“重中之重”。

有人说,好的住区环境设计不仅有树木、花草以及亭台楼阁,更要有蕴含其间的诗情画意和诗词歌赋,居住生活不是房子,而是心动的环境。

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。置业者在选择项目时遇到问题怎么办?

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,特别是遇到扯皮的纠纷该怎么办?

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、收房以及入住过程中出现的常见问题。

本版相关活动报名电话
13612081010(微信同号)



因此带动了楼盘销售的火热。

多年从事楼盘营销的王怀充表示,近两年的楼市营销平静中蕴含着许多的“风潮”,先是以人与人之间的沟通交流带动楼盘产品销售,逐渐地,新项目登场,关键的是要打造产品“样

板”,于是一波又一波新建楼盘产品的营销中心有了“样板间”,人们选房看房也就有了“参照物”。如今,“实景实楼样板”再次掀起楼市营销的全新方式,买房人眼中的“样板”就是未来居住生活的实景。“实景实楼样板”应该说是楼盘产品销售的一种助推,更是对楼市营销的一次价值提升。特别是很多项目楼盘的实景营造,让置业者实地感受到产品的居住价值点。

楼市新项目的充足上市也给置业者提供了针对产品个性和项目优势进行慎重选择的机会,有置业者认为,现在的产品丰富了,挑选的余地也就多了,给置业者带来了诸多利好。“仔细掂量”成为买房的关键,过去楼市的“王婆卖瓜”已经被“买方说了算”所取代,但是由于很多产品的市场推荐和传播力度不足,特别是目前楼市正在兴起的“渠道销售热”,让很多需要买房的人们陷入了选择的难题。毕竟“渠道营销”会多多少少地出现一些对产品过分渲染的成分,因此希望能用真正负责任的方式为百姓选房提供有价值的房源信息。

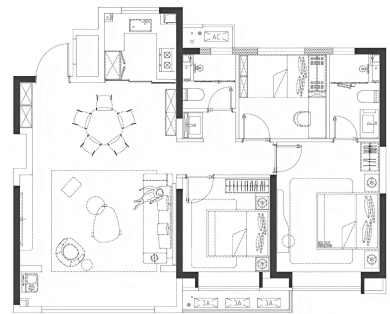
本版文/摄影 记者 杨维东

“津筑家置业合作社”助力“改善+备老”置业



妙、四时昼夜之景、五行核心内涵,演绎并落地打造明式山水诗园林。

空间布局上,该产品注重功能性与舒适性的完美平衡,匠心规划本市首个可开合情景阳台,270度视野全景餐客厅,360度环绕花园露台,超10米长的宽厅,以通透格局实现空间的无界延展,让每一寸空间都承载生活的诗意与从容。



高颜值的美学建筑肌理融合着“家”的仪式感,将“回家”变成缓缓步入生活的礼序,约55米的楼间距带来全天候无遮挡的采光效果,360度环幕视野中享受着森林花园的迷人景致。以PRO级为标准的精装交付让生活有了更多的质感。

本版户型图由企业提供

值此中秋节来临之际,楼市多个项目产品争先登场亮相。备受关注的海河柳林60号地块以“张雪冠军机车”特技表演带来由绿城与中建双强联手打造的海河柳林片区POD全新海派作品首开楼座封顶及“水晶宫殿”示范区启幕的震撼场景。水西片区由城投置地倾心打造的“东方启宸”将TOD四代住宅与六感森活住区的经典融合呈现,实景示范区正式对外开放。备受关注的河东大直沽城市更新四号台住宅地块“津沽源境”项目案名发布。成都道126号开盘以定向私享邀约的专属场域让置业者可以安心甄选体验……

据了解,每年中秋节和国庆节是楼市“开盘亮相”的高潮期,楼盘项目纷纷选择时间节点相继推向市场,一是为了更多地满足置业需求,二是为了在假期展现项目产品。有楼盘项目营销负责人介绍,以往年经验中秋节和国庆节期间选房购房的人流不断,主要是因为楼盘在假期会推出一些优惠政策,另外,一些在外地工作的人员返乡后通过对市场的了解决定置业,

随着城市区域内各楼盘项目新品相继推出,新一轮改善性置业需求再度升温,同时,选择改善性居住产品的置业者更加关心并考虑未来养老的居住生活,置业需求也从“备老”到“适老”再到“养老”成为一种市场趋势。

针对改善性置业关注“适老”及“养老”的需求选择,“津筑家置业合作社”特别策划推出“改善+备老”居住改善产品推荐,旨在为有需求的置业者提供多种房源信息参考选择。对推荐楼盘感兴趣的改善性置业者可拨打咨询电话,结伴到楼盘现场实地品鉴。

备老户型推荐: 约134平方米“明风”设计

约134平方米三居室,入户设计独立门厅及玄关厅,仪式感与收纳兼备,

约7.3米长阔绰方厅,双功能一体,约10.5米长跑道阳台,270度环幕采光主卧,配备精致衣帽间,U形明厨,可拓展为中西双厨设计,演绎品质生活,设备平台、飘窗等可变空间,让生活自在舒展。

该产品是此区域首个以“明风”为设计主题的项目。规划有洋房、叠拼以及联排,以明制美学建筑立面,中轴对称的经典布局彰显东方礼序的庄重与威严,以简洁建筑线条勾勒出明式建筑的灵动与飘逸,让建筑成为承载文化与美学的艺术珍品。作品以王阳明为文化代言人,秉持“致良知”与“知行合一”的“以人为本”理念,赋予产品文化意境和建筑景观的和谐统一,对王阳明的深刻哲思进行提炼,以“五溪六观”为载体,以阳明心学为主线,融合天地人三才之

“津筑家置业合作社”邀约外地置业者来看房

近两年,外地人在天津安家置业的购房热潮持续升温,许多外地置业者从过去的在天津租房工作或生活转变成在天津置业安家,在产品选择上也以三居室为主要目标。有楼盘营销负责人表示,外地置业者成为近年来楼市产品营销的又一新生群体。

为了更好地服务有意向在天津安家置业的外地读者,帮助他们甄选到适宜的楼盘产品,“津筑家置业合作社”推出专为外地置业者提供房源信息推荐的全新服务,助力外地置业者在天津安家。

置业天津户型推荐: 约118平方米三居室精装

约118平方米户型设计方正舒适,动线布局实用性强,主卧室套

房设计更具高端品质感与时尚感,宽敞明亮的客厅、餐厅、厨房相融合,让居家生活有了更多温馨。该户型非常适宜改善性需求,既有生活的品质呈现,又让心情得以舒缓沉静,融入肌理的功能美学构成了人居向内追寻、从容丰盈的生活哲学。

该产品以区位、优学、醇熟、园境、颜值、匠心、精装、尺度、公区9大PRO品质体系构筑人居改善的创新定义。约4.4万平方米全景森系园林,450米环形跑道蜿蜒其间,精心打磨的4大主题花园上演着四季不同的风景剧目。约8000平方米的中央景观主轴串联林荫中的归家场景,在这里,园林景观不是配套,而是一种生活品质的体现。