



金秋十月,众多有需求的置业者都喜欢在这个秋高气爽的季节里选到适宜的居住产品。为更好地服务于潜在置业者,本报“津筑家置业合作社”特别策划推出“金秋荟选房”系列活动。

为使更多的潜在置业者在选择楼盘产品中不仅“住有所居”,更要“住有宜居”“住有优居”,“金秋荟选房”将针对“改善性置业需求选择”“年轻刚需置业需求选择”“婚房置业需求选择”“外地人安家天津置业需求

“津筑家置业合作社”推出“金秋荟选房”系列活动

今晚楼市原创

选择”以及“女性置业需求选择”等推出十月份的选房以及感悟天津居住魅力的系列活动。以走进楼盘项目实地鉴赏的方式,通过了解、解读以及现场感受来满足不同置业需求者对居住产品的选择。

据了解,每年的9、10月份是新楼盘推向市场的重要时间节点,也是置业者选择居住产品的发力期,市场上多个实景现房新楼盘产品相继登场亮相,从各自项目不同的细节优势到全新居住理念设计的引领都将进入高潮期,有置业意向的购房者也会根据自己的需求选择楼盘产品。同时,楼市正从“交付房子”向“交付生活方式”价值跃升,有业界人士表示,楼市产品应该是根据市场的选择而不断提升,开发企业除了要提供市场需求的产品,还要做好市场对新品的引领,要将高品质的居住产品潜移默化地让更多的置业者了解。随着人们对居住生活品质的要求越来越高,所需求的居住生活质量也成为人们选房买房的关注点。楼盘项目的设计研发也应有更高层次地提升,从产品整体设计到居室布局,从住区整体景观环境的打造到满足不同年龄段的需求,从

项目科技智能的融入到多个细节的打磨。

有意向置业者表示,现在市场上的楼盘项目众多,如果都去了解并不现实,真希望市场能细分一下不同楼盘项目的优势,让置业者能够有目的地去选择。

“金秋荟选房”系列活动旨在为置业者提供更好更全面的房源,让置业者能够根据自己的需求有效地选择,让大家可以聚在一起沟通置业的想法,研究楼盘产品的优势与不足,一起与开发企业争取实惠。更以沉浸式体验等多种新的营销手法来带动产品销售,而置业者也会形成“抱团置业”的全新选房购房模式。活动将通过纸媒户型推荐、线下与项目负责人面对面座谈交流、一同走进楼盘项目实地品鉴、邀约专业人士探讨楼盘选择,让置业者需求得到满足,还将邀请知名家装企业为选择项目产品的置业者量身打造居家装修装饰方面的布局设计。

有需求的置业者添加微信注明选择需求,即可参与“金秋荟选房”系列活动之中。

本版文/摄 记者 杨维东

邀年轻置业者一起“筑家”

年轻人对于居住选择的品位不仅代表着对潮流时尚的追逐,也蕴含着对居住生活的一种理解,房子不仅是居住的空间,更是生活的载体。随着年轻人置业需求的日趋强劲,如何选择楼盘产品成为关注焦点,面对众多各具优势的楼盘产品,“如何选择”困扰着有需求的年轻置业者。“金秋荟选房”将根据年轻置业者的需求和特点,甄选具有时尚潮流和高舒适度的楼盘产品进行推荐,邀约业内人士对年轻置业者的选择进行解读和分析。同时,参加“筑家”置业平台的年轻人也可以聚在一起进行相关的话题互动,针对自己的置业需求与大家一起研读产品。“金秋荟选房”还将组织大家一同走进楼盘项目,以沉浸式体验实地感受楼盘项

目的亮点和优势。

约108平方米三居室

海派全洋房第四代住宅作品,全首层架空设计,将社区整体抬高约5.5米。悬浮基座+立体花园双重空间,聚合漫步街区、架空平台、全龄社交、下沉庭院、业主会所等多元复合场景。架空层泛会所以“悬浮聚场”为理念,将健身、阅读、亲子、社交等功能融为一体,诠释了社群情感与生活方式的场景共鸣。



邀改善性置业者一同“看房”

在有改善性居住需求的置业者中,产品的“备老内涵”正在受到更多的关注。买房子不仅是为了改善原有的居住生活,更是在提升居住生活品质的同时对未来的养老居住提供更多的保障,“备老居住”选择的核心并非仅仅是买一套房子,而是构建一个支撑体系。“备老”强调在未老之时主动规划。在所有规划中,“住”成为承载晚年幸福的物理基石,因为“变老”而换房是更多人观念的转折,从“一张床”到“一个生态圈”,是一次居住的市场变革。“金秋荟选房”针对“备老族”改善性置业中关注的“适老”及“养老”的需求选择,为有需求的置业者提供多种房源信息参考选择,同时邀约“备老族”一起聊居住,聊生活,聊楼市。

约225平方米平层

园林以“一廊六道七庭院”的中式隐奢风格突出居住低调的奢华,致力于营造“引园入画,人游画中”的艺术体验;让传统意境与现代形制在材质肌理间共鸣,构筑兼具东方哲思与国际审美的居住空间。对于注重居住生活的改善性置业者来说是不错的选择。



搭建安家天津置业“平台”

安家天津已经成为众多外地人的共识,无论从二十多年前因为工作落户到天津生活至今,还是为了子女有更好的学习条件,或是近两年看到天津城市的发展而希望成为天津人,外地人在天津置业的风潮始终在不断升温。外地人选择在天津安家,需要选择的关键一是与工作地的距离要近,二是考虑在天津定居生活对区域文化内涵的深度了解。“金秋荟选房”专为外地置业者提供房源信息推荐,其中包括梳理外地置业者不同的选房需求,推荐适宜楼盘,组织有意向的外地置业者一起到楼盘现场实地品鉴,同时介绍区域的过往与当下以及历史文脉,针对外地置业者选择楼盘产品提供业内指导,邀约专业人士互动交流,深入了解楼盘产品,搭建更多的

延伸服务平台,融入与房子有关的多渠道内容,助力外地置业者在天津的安家需求。

约129平方米三居室

户型方正设计,三开间全明南向大面宽,升级的大横厅南向阳台,LDBK超大客厅,契合中西双厨的生活奢享,南北通透设计的行政主卧套房以及满足收纳需求的超阔独立储藏间不仅带来视觉的惊喜,更将居住生活的高端品质在细节中缓缓拉开帷幕。



为婚房置业者提供“爱巢”

刚需婚房选择一直是市场的主力,从数年前以“公寓”产品选做婚房到近几年买房人瞄准新楼盘,户型面积也从80平方米左右升级到100平方米以上,刚需婚房已经不再是只关注二人世界的“小窝”,而是开始强调居住的品质和品位,强调居住的舒适度,强调未来的空间使用。“金秋荟选房”作为置业者选择婚房的一种全新方式,将引导有婚房需求的置业者选择心仪的居住产品,主题系列活动将以推荐楼市婚房产品为主线,同时融入婚房装饰装修以及婚房设计布置等,还将提供婚房家电配置以及婚纱摄影、婚礼、婚宴、婚车等相关的系列服务,后期还会推出诸如“胎教、保育”等多个方面的平台服务,未来更会根据市场发展推荐教育氛围浓厚的新房源信息。

约138平方米三居室

宽敞明亮的会客厅与餐厅融合,既可以是敞开式餐厨,也可以作为独立的就餐空间,精致的私享主卧搭配独立的书房设计,让爱的温馨弥漫于整体空间。简单而不失品质的设计,让这一产品作为婚房很值得拥有。



助力女性置业者选择好“闺房”

“金秋荟选房”特别针对女性需求推荐房源,同时围绕女性置业以及居家生活、时尚潮流热点、女性心理学等多方面话题组织互动,更针对女性穿着、女性饮食、女性出行等方面进行深度探讨,还将不定期举办多种类型的互动体验,在相互信任的氛围中表达内心感受、倾听他人经历,进而获得久违的释然与启迪。

约67平方米两居室

约67平方米的两居室现房,两大潮流商业综合体遥相呼应,无需为速度焦虑,中心便是万物奔赴的起点与终点,无需远行已身处繁华。首座架空层上全无车道的空中花园,首座“钻幕”星空顶车库,让归家的序幕从星光中启程,约9米的鎏金大门,双归家大堂,现代艺术游廊,高定电梯轿厢,每一次的“回家”都是一场关于美的艺术巡礼。

