

“一生一宅”院墅情结



随着住宅“限购”政策的坚定实施,部分有购房实力的人群已经认识到“一步到位”而选择大户型住宅的优越性与便利性。不过什么样的大户型才是好宅?采访中,地产业内人士告诉记者,“大户型面积设计多样,世界上没有最好的户型,只有最适合并满足某一类人群生活品质提升需求的户型”,而一位准备在恒大城置业的准业主,则给出了购房者心中的朴实答案:“住起来舒服,不用再折腾的大户型就是好房子”。

大户型更多关注品质

由于生活方式、居住观念、消费者所属社会阶层、房价差距等系列原因,不同地方不同城市的人们对大户型、豪

宅的理解大不相同。

谈及上述话题,海尔绿城全运村的一位销售顾问告诉记者,“香港有‘千呎豪宅’的说法,但1000平方呎也只不过90多㎡而已。在南方珠三角,100至115㎡不做成三居室就感觉是浪费,120㎡以上就可称

大户型;而在北方,似乎只有150㎡以上才会被叫做大户型豪宅。”

由此,可以看出“大户型豪宅不应只是面积增加,大户型住宅应该注重某一区域购房人群特定的生活细节满足其个性化的居住需求,注重产品创

户型合理化关乎舒适度

住宅大小可以实现功能增减,而户型设计的合理化程度更能影响到居住者的舒适度。在恒大名都,记者发现其117㎡户型设计为3居室,“该户型创新性地设计出南北两个阳台、主卧270度景观飘窗、多出一间功能房。”置业顾问告诉记者,“如今年轻人高学历白领化,又面临结婚生子、保姆照顾、父母短居等系列问题,2居室不符合长远规划,但再大一些的3居室又面临高总价,所以该户型很受向往品质生活的年轻人欢迎。”

高端市场尚存院墅情结

从“坐北朝南,前庭后院,上房住长辈,东厢住儿

女,西厢灶饭堂”,到筒子楼,到大卧小厅,再到大厅小卧,再到“主卧”回归,生活需求推动了每一次户型升级变化。目前,在高端的改善型住宅市场,开始涌现出“平层官邸、高低院落”等极具院墅情结的户型产品。

济南海爾绿城全运村推出的玫瑰园法式官邸全部为三层、四层带电梯的稀缺多层产品,户型主要为170-230平方米高档精装修的三居和四居。丰奥嘉园·观邸声称:“项目首次成功将别墅空间理念融入小高层复式产品”,如3.3米的超大层高,6.4米客厅挑空,入户花园,情景露台,私家庭院和地下阳光空间等独特设计。

而一直以“不要空调暖气的科技住宅”著称的天泰太阳树二期更推出了“五室两厅三卫”258平米的“平墅”产品,该户型产品与目前一些经济型别墅面积相当,但居住功能在一个大平层空间实现,独享私家电梯,并细化出主卧静分区、主卧私密套房等特性。此外,位于旅游路上的逸城山色借助洪山公园山形地势,结合负一层推出带小院的“院墅户型”,以及带花园露台的“空中复式”,极大地丰富了大户型的产品线,满足了追求生活品质的购房者需求,受到高端市场青睐。

(楼市记者 郭强)

物管理念转变 升级居住品质

好产品+好服务=好房子,随着一桩桩物业纠纷的被曝光,越来越多的购房者购房时对物业管理开始重视起来。“在我们报出物业管理收费标准的同时,置业者开始关心、询问物业管理服务的细则。”一楼盘销售人员说。

尤其是高档住宅的准业主更是对居住品质有着更高的要求。而高档住宅开发商为了满足客户需求也是做足了功课。开发商调动了一切因素,建筑风格、景观设计、环境布局、户型设计无一不精益求精。但当这些硬件条件日趋同质化,客户要求越来越高时,物业服务这一软件因素越来越多被看重。挑

选实力规模雄厚,服务水平高的物业公司合作,成了高档住宅开发商的重要筹码。拥有顶级物业公司的服务也成了高端地产项目的一大卖点。

从劳动密集型到现代化服务行业

提起居住社区的物业服务,购房者普遍想到的是保安、保洁。长久以来,物管行业也确实依靠高密度的劳动力成本投入,提供最基础(打扫卫生、看管车辆、简单维修等)的物业服务,换取较低利润,行业总体处于生存困境中。

其实随着房地产市场

的发展,物业服务尤其是在高档居住社区中的物业服务早已具备了现代化的综合服务水平。而不少全新的经营理念也开始推陈出新,比如引入资产经营、商业运营的理念,充分整合和经营物业管理相关资源,构建物业管理全新价值链和盈利模式。

而不少社区为了满足业主多元化的需求,也打出了诸多个性化的服务:比如建立社区老人中心、进行物业服务设计等。

品牌公司 打出“物业牌”

早在几年前,就有开发商在物业管理上“大

做文章”,通过展示物管人员的整体素质与工作流程,提升项目的品质,加大购房者对产品的信任。

前几天,一家本土开发商老总表示,未来两年内公司要重点提升物业管理服务水平,打造一支现代化、先进的物业管理队伍,让普通住宅也能享受到酒店公寓式的星级服务。

而在济南诸多高端楼盘的售楼处,比如海爾绿城全运村、中海奥龙观邸、保利大名湖等,开发商也通过售楼现场保安、保洁等人员的工作形象以及细节服务,让业主体验到未来入住后的物业管理服务水平。

(楼市记者 杨会想)

以小博大 升级大户人家

在科苑小区居住的陈先生一家住在仅57平方米的一室一厅内,随着儿子的长大,需要自己的独立空间,且为照顾父母,需要他们搬来同住,于是,改善居住状态迫在眉睫。按照陈先生的居住理想,他现在需要的户型是总价约80万元、面积130平方米的阔绰三房或四房。但是这样一个总价在市区买房,让他有些为难。因为现在市区房价动辄上万元每平方米,这样大面积的房子,少说也要100多万元。去年房地产调控刚开始的时候,陈先生也在济南市区及周边看了很多楼盘,但不是嫌价格太高,就是嫌楼盘位置不好,生活不便。

为了能让老人和孩子有一个更加良好的居住条件,陈先生也曾想过改变计划,在市中心买一套小房子作为过渡,等经济条件好了,再考虑换一套大房子。但这样一来,他年迈的父母就根本没有机会与自己同住,这样一来,对大老远从老家过来准备享天伦之乐的父母,多少是一个伤害,且他更害怕“子欲孝而亲不在”的结局。

正在陈先生犹豫要不要狠下心“一步到位”时,三月份济南限购细则

出台,按照政策规定,对贷款购买第二套住房的家庭,首付款比例将由原来的50%提高到60%。贷款利率不低于基准利率的1.1倍。由于陈先生已经拥有一套住房,陈先生手中仅有最后一次购房机会。于是他考虑买房一步到位,换个大房子,否则,以后面临的问题会更多。再说,把房子的问题一次性解决好了,也可以省去换房装修成本和交纳税费等一些繁琐的过程,将来就没有后顾之忧了。”

于是在今年的五一,他看中了济南东部万象新天一套135平米的房子,用不到每平方米7000元的价格定签定了购房协议。在东部高新区上班的陈先生对这套房子的位置和价格很满意。由于他想留着自己的第一套住房,一来期望继续升值,二来可以用来出租获益,因此,他用这套房子作了抵押贷款,自己再加了些钱,凑够了新房的首付。陈先生说,新房位置目前来看离市区远了些,但是未来的发展前景很好,且性价比也好,有了大房子,有父母可以孝敬,孩子也有了更宽敞的空间,他工作起来也安心多了。

愈变愈合理的“经典”户型

购房中有这样一句话“想不想看环境,掏不掏钱看户型”,可见户型是市民购房中重点“考核”的几项指标之一。虽说各楼盘在局部处理上各不相同,但最终获得购房者认可的房型,不约而同的是南北通透、动静分离的户型。

采访中关于“经典户型”的理解,很多开发商认为,经典户型虽然没有完全明晰化、理论化,但经过长期的实践过程在某种程度上形成业内共识,其要素内容为“四大一小”原则,即客厅、厨房、洗手

间、主卧室大,次卧室小,若周围景观好阳台适当加大;功能分区合理;空间层次明确等内容。其实关于经典户型,在每个项目上我们都可以见到,聂梅生曾对“经典户型”归纳为:建筑住宅应具备均好性、前瞻性和舒适度超前性。

“经典户型”并不是一成不变的,济南楼市经过十多年的发展,在户型产品的升级换代中,由最初的功能简单分化,到如今户型面积配比细化、个性化的“自由阻隔”等,都体现出当今市场经典户型的特质。从一些专家介

绍来看,我们把经典好房归纳为以下几个特点。

朝向:居室面南是传统的居住习惯,然而在楼盘价格上,南向与北向通常会有15%-18%的差价,这就需要根据自身条件选择。

通风与采光:客厅、明卧、明卫、明厨的设计,自然采光和通风良好。

动静分离:客厅、餐厅应与卧室有明显的间隔。

厨房、卫生间、储藏室:餐厅与厨房合二为一将是流行趋势之一,其优点是可将居室的生活空间做

了明晰区分;卫生间面积比例要恰当;储藏室应尽量利用零碎空间。

阳台:普通住宅有两个阳台即可。通常是工作阳台在北,南向阳台面积控制在5平方米左右。

景观:客厅或卧室最好是看得见风景的房间,由内向外望去视线没有阻挡。

经典是可久远的亦是可传承的。从平层、错层、复式,到时尚现代的loft公寓,户型的层层递进,着实让我们感受到户型之变给生活带来的趣味与生动。

(楼市记者 贾婷)

大户型看楼车下周发车

发车时间: 下周六(5月28日)
发车地点: 经十路大众报业集团院内
报名电话: 85196382、85196176