

中轴水系 江清月近人

——寻找十堰最美水景楼盘

随着购房心态的逐步趋向理智和成熟,购房者对住宅需求已从简单居住功能向提高生活质量的居住理念转变,优美的景观环境已成为住宅小区最基本的要素之一。

回顾十堰 10 多年房地产发展史,创新的脚步一直贯穿在十堰人居的发展历程之中。每一次进步、每一次探索或成为十堰城市发展的历史节点,或成为城市快速发展的经济脉动。

水景动人 亦真亦幻

人们购买住宅的本质就是购买一个轻松、舒适的居住环境,在十堰,已经有越来越多的楼盘意识到楼盘景观的价值,也越来越强调楼盘景观中的稀缺资源因素。开发商也纷纷在景观打造上下功夫,项目或依山而建,或傍水而居,自然资源被最大化地融入了人们的生活。

在景观地产的不断升级中,景观外延在不断扩大,除了弥足珍贵的自然景观之外,开发商也在自身的设计上下足功夫,丰富植被、小桥流水、园林小品、叠水景致、台地园林等等都给人们带来了另类生活享受。

上海城策划经理告诉记者,“景观带来的价值提升正在得到购房者的认同,这不仅仅是房子价值的提升,更重要的是一种绿色健康消费观念的蔓延,有利于购房者的居住健康和生活品质。”景观最能体现实力及用心程度,对楼盘品质和开发商的品牌形象都会产生深远影响。现今楼市的竞争很大程度上是景观的博弈。

事实上,景观确实能给人们带来视觉的享受和精神的愉悦,这是购房者们垂青景观住宅的最主要原因,而市场也开始证明,一个景观突出的楼盘,正日益成为价值提升的“重要砝码”。

高品质的楼盘是有灵魂的。楼盘项目的灵魂来自于项目的差异性特点,而最能体现项目差异性特点的便是楼盘的景观。人类生

推荐楼盘:上海城
浪漫指数:★★★★★

赏月特色:陶土色的壁墙、灰咖色的屋顶,间或闪现的八角凸窗,可以直面心灵,以建筑对话阅历,找到了互为知己的语言,这样的过程,叫作回归,这一种境界,叫作自由。如此赏月境地,城中独享。

楼盘动态:项目 21 号楼仅余 20 套房源在售,均价 8900 元/平方米,户型包含 915 平方米、152 平方米、183 平方米三种,目前购房均免费标配一台中央空调。而上海城·悦坊,100—1000 平方米独立沿街双层独立产权旺铺,也即将于近期开始发售。

推荐楼盘:惠泽·公园 1 号
浪漫指数:★★★★★

赏月特色:小区从入口到水景广场之间利用水景跌瀑、灯具小品等形成景观序列丰富的小区水系轴线,再加上大面积的湖泊景观,如此观月,赏心悦目。

楼盘动态:9 月 29 日即将发放 VIP 卡。

存在自然大环境之中,这种大环境中的山川水流、花草树木和各种组合,形成了特有的气场效应。楼盘景观亦是如此,可以看到,那些备受置业者青睐的高品质楼盘,无一不是

在项目中融入特有的景观元素,打造出了独特的景观气场。

地段、价格、户型等因素已不再是左右消费者购房的全部因素,选宅开始强调居住在其中的感觉,景观价值已被人们广泛认可。景观价值已经成为楼市竞争下的发展新趋势,它已不再是虚拟空洞的概念营造,或依附项目销售的卖点,而是地块及项目竞争市场的关键点——景观就是效益,景观创造生活!

水景楼盘的颠覆与创新

山不在高,有水则灵,有水才显出山之清秀,有水才更显山之秀美。

十堰楼市的购房者对香格里拉对景观设计颠覆与创新应该记忆犹新。2006 年,香格里拉建筑、景观全面完工,开发商组织十堰市民进行“游园活动”,源自香格里拉风格的镜月湖,源自卢浮宫同比例雕塑而成的奔马广场,源自大川风景区的 200 米小溪林间漫步,源自维也纳的斯特劳斯音乐广场,每一栋建筑前都是主题景观,层层呼应,交替生辉。其中,水系景观的美丽灵动瞬间打动了众多购房者的心。

从外形看上海城海派建筑风格浓郁,即后现代古典主义元素的灵活运用。上海城建筑整体直线运用很多,窗户均采用丹麦的威卢克斯窗,成竖状、多隔断,与斜坡屋顶成为海派风格建筑的标识之一。但同时,上海城也拥有十堰最好的园林水系景观设计。

通往上海城社区有多条路径选择,可以从五堰街东山路盘旋而上,也可以从江苏路一路前行。在规划设计上,与周边北京北路 3 个花园广场一脉相承,打造出全市独一无二的 5000 平方米欧式园林广场。社区大门是英国白金汉宫大门的同比例复制,再走回上海城的家一路皆景。上海城社区内部,有主路口景观、组团景观、绿化景观、水系景观等,南北向是以绿化为主题的组团景观,东

西向是水系组团景观。十堰气候干燥,水又有聚财之意,上海城延续“水”文化,打造长约 200 米的整体水系,为业主回家之路洗尘,同时还可以保持小区的湿度。

东方明珠城市花园也拥有独一无二的 400 超长中轴水系,两侧以平行对称的副景观带依次排列,形成中轴突出,南北通透,左右对称,具有明显的皇家风范园林格局。水景园林以北端的蝴蝶湖为源头,顺级而下,沿途流经水调歌头、梦里水乡、水泊时空等 38 个景点,还有多种形态的水景。三期房源用大阳台飘窗将美景延伸至家,流动的水景,有溪流、瀑布、喷泉、涌水,融合的水景;有小区沿线设置的木栈道、小桥、草坪、睡莲、卵石等自然小品,形成水景与自然的水乳交融;亲人水景,被广泛引入广场、路旁、地下车库等,让水无处不在,自然而然融入日常生活之中让业主更能感受到东方明珠的独特魅力。

惠泽·公园 1 号在绿化景观系统方面突出“一心、一轴、两带、四节点”的总体特色,建构“点、线、面”相结合的整体格局。其中“一心”是指在地块中部利用地下车库屋顶覆土形成小区中心绿地,创造开阔的空间尺度和丰富宜人的绿化景观。而“一轴”则是指在小区入口和水景广场之间利用水景跌瀑、灯具小品等形成景观序列丰富的小区景观轴线,在空间上起到统领全局的作用,在视觉行为上形成强烈的导向性。

惠泽·公园 1 号小区在充分利用北侧和南侧山顶公园良好的绿化景观的同时,规划两条流线型的水景带,联系中心的水景广场和西部的水景节点、北部的高山跌瀑景观节点,使小区的景观环境更具灵动之美。

同时在保证住宅区整体空间完整的基础上,规划考虑重点打造入口广场、惠泽清泉、高山跌瀑、月光莲池 4 个景观节点,形成特色突出、具有吸引力的景观形象。

记者 郝新颖

赏月品茗 玲珑望秋月

——寻找十堰最美高端住宅楼盘

中秋赏月,是人生的一大乐事。一年中,有十二次圆月,而唯独中秋节的圆亮,牵动着古往今来一代又一代人的心。一轮洗尽铅华的中秋月以它惯有的沉静月年年地向人世间播洒着温馨。无论工作如何繁忙,中秋当天大家都会回到居所,赏月品茗。居住的舒适性和闹中取静的生活环境,无疑增加了团圆的气氛。近年来,区别于以往市场开发的普通住宅项目,越来越多以高层豪宅、洋房等产品形态入市的高端项目住宅,成为开发商角逐的重点,也正加剧了市场竞争的进一步激化。

自住高档住宅升温

今年上半年的“刚需”热,必然会带动高端市场的复苏,这是楼市发展的趋势和内在规律。康桥水岸营销负责人告诉记者,今年下半年以来,高端改善型项目开始进入供需两旺阶段。

其实,“刚需”只是一个相对而言的概念,对不同阶层的人来说,对一个人不同成长阶段来说,都有不同的“刚需”,不能认为首置首改才是“刚需”,也不能认为中小套型才是“刚需”。高端家庭的合理改善需求,对其而言也是刚性需求。

与往年高端住宅走大户型产品的路线不同,如今,高端住宅逐渐改变以往走“大户型”开发路线,而转向产品户型面积多样化。记者走访各大楼盘发现,目前户型适中的产品,总价合适,更具有吸引力。位居五堰商圈,却巧妙避开干道的项目康桥水岸·温莎堡,主打 80—110 平方米空中庭院,保证私密性和品质生活同时共享。位居太极湖周

推荐楼盘:康桥水岸·温莎堡
项目地址:山西路 10 号
咨询电话:8227000 8672888

楼盘概况:东岳路康桥水岸巅峰收官之作温莎堡,珍藏级城市中央公园。十堰首创空中楼王,领衔温莎全系产品精工品质。

浪漫指数:★★★★★

赏月特色:在园林建设上,项目营造的是纯粹的欧式宫廷园林景观,30%以上的绿化率,假山、泳池、花园等多种元素的融合,造就了浑然天成的景观。在城市版图的中央,奢享珍稀土地与顶级配套。

楼盘动态:维多利亚康桥水岸此次新推的是 15 号楼,总房源 80 套,户型面积为 94—133 平方米,涵盖了大两房、小三房、大三房等多种户型,户户独享私家花园。目前 VIP 卡已经开始发放,仅限 50 张,优先供客户选择楼层和朝向。营销中心还特别准备了认筹优惠活动,即预存 2 万元抵 3 万元。

边的武当印象·山水四季项目,出门赏景,饭后围湖散步,即便不在市区,随着太极湖项目的发展,楼盘均价直增,优势更加凸显。不少楼盘也在主打主题居住概念。柳林

春晓的中式居住风,畔山林语的英伦风,又或者是康桥水岸·温莎堡的空中别墅,加之 ART DECO 新古典主义建筑之美。围合式规划布局,拒绝喧嚣,静得一份深入简出的惬意人居生活。

业内人士表示,对于项目本身来说,适度面积的大户型、精装交付、现房销售、双向园林景观以及金钥匙管家服务,也是高端住宅项目不断升温的主因。

打造高端住宅生活方式

高端住宅产品,卖的不仅是房子,更是一种生活状态和享受。随着房地产市场的发展和完善,高端不再是炫富的标签,也不仅仅是高档建筑与装饰材料的堆砌,软件的提升也是高端产品不可或缺的部分。它不仅要满足高端人群对安全、舒适、便捷等共性化的需求,更需要提供精神层面以及文化氛围等方面的需求。

“以前买房子主要关注房子面积的大小。”记者在踩盘时遇到正在咨询的市民小刘,他目前居住在老式单位楼,几乎没有所谓的园林景观配套。这次购房时,特别注重整个社区所营造的居住氛围。“房子就是要住得舒适、享受。”

而放眼高端住宅项目,园林实景收到开发商的热捧。康桥水岸三期温莎堡实景欧式园林,配备独有社区游泳池,描摹中西皇官之规划,借鉴皇家园林营造手笔,将中央主题景观规划引入园中,使中心区域留给大面积绿化景观,实现了社区建筑整体的低密度,凸显整体仪式感。昂首转身皆为美景,渗透生活无尚庄重与尊贵。

众多开发商认为,高端住宅的产品,在于部分购房者改善型或享受型的置业需求,因此,这类购房群体对项目的配件配套、软性服务要求高。高端楼盘的实景展现,并不仅仅只是对景观实景的展现,还应该包括对居住空间及小区未来的物业服务水平等方面展示。

见习记者 朱煜旒

