

鄂高·书香门第

陪读家长热选小区

□记者 黄兰芬



看盘地点:鄂高·书香门第(又称书香门第)
时间:7月1日
天气:晴
地址:温泉书台街东侧
楼盘概况:项目占地面积近2万平方米,总建筑面积5万多平方米,由3栋16层小

高层、4栋18层高层与临街商铺组成,住宅建筑面积近4万平方米,商业面积1万多平方米。项目分两期开发,一期住房基本售完,二期计划在9月份开盘。二期建有4栋18层高的商住楼,规划有340套住宅。住宅价格待定。

与鄂高一墙之隔

步行到鄂南高中几分钟,到湖北科技学院东门几分钟,到市实验外国语学院十多分钟,书香门第距离咸宁知名中小学非常近,是名副其实的“学区小区”。特别与鄂南高中中只有一墙之隔,这一点让许多学生家长

毫不犹豫的将家安在此。

据书香门第销售总监张玲介绍,他们与鄂南高中达成了协议,在小区开通一扇门直达鄂高。这样一来,鄂南高中学生出小区就进学校,出学校就回家。

记者在实地看到,书香门第周边的建筑比较低,南面可见鄂南高中操场、教学楼、图

书馆等学校内景,北侧是另一大型住宅小区。由于自身又是高层建筑的缘故,书香门第住户的整体视野开阔,光照程度和空气流动性较好。

正是独具的学区优势,很多崇阳、通城、嘉鱼等县市的居民到书香门第买房,做陪读家长,陪孩子读小学、初中、高中。

主销实用小户型

书香门第二期建有4-7号共4栋18层商住楼,一楼是商铺,以上楼层是住宅。其中4号楼和7号楼是两梯六户,住房面积主要是89平方米和64平方米;5号楼和6号楼是两梯四户,住房面积主要85平方米和120平方米。

书香门第二期规划了340套住宅,其中120平方米左右三室两厅的户型有68套,其余的都是小户型。小户型在二期项目占比中达到八成。张玲介绍,小区小户型销售十分的火热,很多学生家长都是冲着小户型来的,因为小户型好出租。

张玲称:“楼盘设计的小户型都是两房,特别是二期设计的小户型是一期的升级版,加了阳台,实用面积更大。”

据了解,书香门第主销的小户型,市场认可高度。一期210套住宅在2013年11月开盘当天就销售了90%。目前,一期住宅基本售完,二期的住宅目前意向购买客户有100个。二期计划在9月份开盘。



采光是否充分,房子是否隔热…… 夏季验房正当时

□记者 黄兰芬



夏季比冬季更容易看出房屋质量问题,尤其是采光、排水、隔热等一些细节问题。那么,夏季看房应看哪些方面呢?记者搜集了一些业主的经验和看法。

采光是否足够

一处称心的房子,采光条件十分重要。采光良好的住宅可以节约能源,使人心情舒畅。

由于夏季白天气温高,大部分的购房者往往将看房时间选在太阳下山后或傍晚时,但此时房屋的采光情况很难判断,不能充分了解房屋的采光效果。

许多售楼员建设,最好选一个晴天,在早上9点以前和傍晚各去看一次房,“如果9点前太阳光能洒满卧室,说明这套房子的日照不错,而傍晚则是判断一套房子西晒情况是否严重的最好时机。”

由于是在夏季,太阳高度要比冬天高。

如果夏天采光都有问题的房子,那么冬天的情况会更糟糕。

隔热是否有效

居民购房时关注住房隔热问题是必不可少的一个环节。记者了解到,现今的住宅基本上都做了外墙隔热,但外墙隔热分为外隔热和内隔热,这两种隔热有差别。

外隔热的隔热效果比内隔热好,还能避免结构层冷热变化,消除温差带来的建筑裂缝,延长建筑使用寿命;外隔热的室内温度稳定性强,内隔热的稳定性就很差;内隔热会减少房屋的室内使用面积,而外隔热则不会。所以,在买房时,务必要咨询清楚楼盘的墙体是否采用了外保温技术。

另外,门窗的气密性和隔热性同样需要关注。门窗的气密性较易检验。只需关闭门窗后,查看是否有细小缝隙漏气即可。门窗的隔热性能则是由使用的玻璃材质决定的。单片玻璃的隔热效果最差;中空玻璃能够阻止热能的传递,却无法遮阳;镀膜玻璃既能遮阳,又能有效防止热传递,隔热效果最佳。

排水是否畅通

夏季雨水多,是检验小区排水系统、房屋渗漏的好时节。

据市房产局鉴定所工作人员介绍,一般,新房最容易产生漏水的部分是洗手间、阳台、窗子、顶层楼顶和内墙面。洗手间产

生漏水最主要的原因是防水层没有做好。按照正常工序,洗手间最起码要做两次防水,毛坯房时要做一次,装修时再做一次。按照建筑规范,阳台的防水要求更高,以下雨天时不渗水为标准。此外,验收阳台时还要着重检查下水管与楼板的接触处,这也是很容易出现漏水的地方。窗子主要检查窗框与墙壁之间是否有缝隙,有没有用防水水泥浆浇灌处理。而对于顶层和墙壁,首先要检查外墙有没有贴防水瓷砖,然后检查内墙表面有没有裂缝。

雨天除了检查房子渗漏问题外,还可以查看小区道路的排水畅不畅,道路积水就是排水不畅,如果路面积水就很容易造成地下室渗漏。

底层是否防潮

南方的夏季,空气湿度大、气温高、衣物等容易发霉,因此室内防潮也越来越受到关注。

特别是一些有老人和孩子的家庭偏向于购置低层住宅,一般底层接近地面,周边管道井较多,墙皮与楼板防潮问题更为重要。现在有些小区底层住宅往往高架半层或1米至1.5米,底下做半地下室处理,能对防潮起到较好作用。未作高架处理的地板,就需要购房者自己做好防潮处理。对于底层管道返水问题,要仔细察看底层管道是否加粗或进行了其他技术上的处理。若排水设施不全,底层管道返水现象严重,最好不要购买。

房地产与互联网加速融合

房企触网尝试转型新思路

2015年已经过半,楼市也在跌宕起伏中展露出了众生百态,其中扮演重要角色的房企们可谓动作频频。在互联网大潮的冲击下吗,“房产众筹”、“互联网金融”、“互联网服务平台”等概念和模式轮番登场。互联网思维快速渗透进房地产行业,房地产+互联网,是开发商玩的锦上添花的游戏,还是房企转型、行业创新的必然趋势?话题背后,各种声音纷至沓来。

业内分析认为,房企希望围绕互联网技术开展新业务,如社区增值服务、房地产金融等,这符合企业转型思路。

房地产界“网事不断”

在互联网概念满天飞的今天,房企触网已不再是新鲜事儿。不过,近半年时间以来,“房地产+互联网”的发展模式正悄然发生着变化,即从注重网络营销向提升服务能力方向转变。

日前,又有多家房企宣布联姻互联网,纷纷建立以提供服务为主的社区平台。6月18日,恒大健康互联网社区医院首个项目开业,标志着其“互联网+医疗”战略的正式启动。按照恒大集团主席许家印的说法,将“互联网+”的概念引入社区医院,标志着恒大社区医疗服务在全国推广提上日程。

不过,与恒大社区医疗服务相比,房价拥抱互联网更多的是提供物业服务。6月10日,远洋地产旗下远洋新天地项目携手58同城,共同推出“创居”理念,这也是远洋地产继今年5月底牵手京东金融推置业无忧“金融”之后,再度向互联网领域的迈进。

据了解,远洋地产与58同城推出的“创居”,是通过生活服务平台、邻里平台、创业孵化平台、资产管理平台等资源实现客户各种需求,这其中包括为业主提供生活、邻里、创业等服务,不仅能够实现水、电、煤气费及物业费代缴,包裹代收,保洁服务等,还包括“智能拼车”、“定制早餐”、“上门修车”等多项智能化物业服务。

同上,类似的社区服务参与者还有方兴地产、华远地产等。今年5月份,北京方兴金茂悦项目提出了“智慧家”概念,从此开启“互联网+”地产人居时代,为住户打造可定制、连通、学习提升的绿色、健康、智慧、便捷、节能的居住体验。华远地产则与360公司达成合作关系,以解决客户在智能家居方面的需求。

房企触网符合企业转型思路

开发商纷纷投向互联网的怀抱,是未来趋势还是一时兴起?房企转型是否已经迫在眉睫?其实,从最早万科探访阿里、小米等互联网企业开始,其讨论的“房价减半”和“互联网思维”便震动了整个行业,“房地产+互联网”的探索之路由此开启。

今年3月份,在李克强总理政府工作报告中提出“互联网+”后,房地产触网的热潮便愈发强烈,这或许也是上半年房企动作频频的动力源泉。

在远洋集团副总裁徐立看来,“互联网+”是中国时代的趋势,也是房地产未来的方向,远洋集团从去年品牌层面上与京东的合作,到今年的“人生X计划”,再到远洋新天地与58同城的联手,实现了从品牌跨界合作到项目跨界合作的落地。

而方兴地产方面则认为,“互联网+房地产”不只是一个锦上添花的工具,而是一种可以提升建筑效率,创新产品力的基因,最终实现人居的智慧改变。

从“房产众筹”、“互联网金融”,到如今的依托互联网的社区服务平台,开发商正将这些新举措玩得并不亦乐乎,其出发点也已从最初的网络营销,发展到更具人性化的后期服务,主客双方的获利层面也进一步扩大。

对此,易居智库研究中心研究总监严跃进在接受中新网房产频道采访时表示,房企积极搭建互联网平台,通过与互联网企业的合作,能够降低传统业务的营销和运营成本。同时,房企希望围绕互联网技术开展新的业务,如社区增值服务、房地产金融等,这也符合企业的转型思路。(新华网)