

评审团为楼盘设计,提出不少好建议

美观实用有个性房子才好卖

专家评审团走了9个楼盘,发现了一些问题,同时也提出了不少建议,其中有不少来自他们专业视角,令人印象深刻。一些专家还引用了一些本地并不太成功的开发案例,介绍了这9个楼盘畅销的原因。

本报记者 梁敏

规范外置热水器 提升小区形象

在一家高端楼盘,一位建筑设计院的专家仔细观察了楼盘的整体风格和布局,提出了两个建议:“调整楼盘外立面的色彩,选择壁挂式太阳能热水器。”

原来,这位专家认为,这个楼盘的布局比较普通,一栋栋楼颇似传统的兵营式排列,外立面并不出众,高档的干挂石材只铺到底下两层,高处是低调朴实的青灰色真石漆。从远处看,这个小区的形象与其定位不太相符。如果这种外表普通的楼盘顶上再安装传统的太阳能热水器,那么乍一看,这个小区和附近的回迁小区没什么区别了。

她推荐采用壁挂式太阳能热水器,既可以避免楼顶与周边的相同,另一方面,这些壁挂式太阳能热水器也可以提升外立面的形象。

对于她的建议,售楼处的案场经理十分重视,不但专门做了记录,还找其他专家咨询相关问题。

户型设计不合理 一个项目卖不动

考察结束后,本报召开了座



谈会,许多专家谈了他们这一天的看法,同时还引经据典,阐述了他们的一些前沿的观点。在说到户型设计应当迎合本地市场需求的时候,一位建筑设计院的专家和一位营销代理公司的经理产生了共鸣。

“我记得有一个项目,直接复制了在北京比较流行的设计理念,虽然也是委托的泰安的设计公司做的设计,可这种命题作文虽然做得花团锦簇,却完全背离了泰安人的市场需求。”设计院的专家说,开发商把产品推出后才发现无人问津,再推翻了设计方案重新做,耽误了时间,徒增开发成本。

代理公司的专家也讲了一个例子,一个开发了十来年,依然没有卖完的项目。“咱们都说楼层有‘金三银四’的说法,可由于开发商

为了外立面的美观,在三楼的位置增加了一道腰线,结果导致3楼的窗户格外高,矮一点的都够不着窗台,结果那个项目2楼和4楼都卖完了,3楼还空置卖不出去。另外,他们的户型不符合泰安人的生活需求,房间零碎,空间狭小。据我所知,这个项目从规划、拿地到现在,已经开发了十来年,代理公司换了好几家,不是大家没本事,是产品实在不适合咱泰安人的口味。”

专家亲自测量样板间尺寸 户型展示千万不能造假

在一家楼盘样板间,来自星艺装饰的设计总监杨彬认为置业顾问介绍的空间尺寸与实际户型尺寸有出入,而置业顾问则说不可能。杨彬立刻蹲下,用手一拃一拃

地测量起来。

他每到一个个楼盘样板间,都会仔细检查户型的尺寸、装修材质。“我是个直脾气,看到一些不太合理的地方不吐不快。”不过他在说出一些问题的時候,也总是给出一些很巧妙的解决建议。

天成不动产总经理杜金海也强调,开发房地产是个良心活,绝对不能欺骗消费者。“我曾见过一个户型图宣传单页,开发商把一个长方形户型,愣是拉扁了印成了正方形。横着看,两堵墙最多8米长,这个正方形户型最多也就六七十平方米,可开发商标注的面积却是120多平方米,这明显不合理。”他认为这种处理虽然让户型更好卖了,但欺骗消费者也会严重影响开发商的口碑。无论是样板间还是户型图,都不能造假。

广东星艺装饰
XINGYI DECORATION
把装修交给我们,您放心上班去!

泰安主流设计方案,星艺装饰全视角解读

洪泉 首席设计师



【设计理念】

永远求变,开拓更为广阔的国际设计视野,澎湃创意,创意未来,享受设计并对设计的热爱与演绎感动着客户,并相互愉悦这一过程。

【获奖情况】

- 2009年荣获公司华南地区“优秀设计师”称号
- 2009年进修于庐山艺术特训营
- 2010年荣获“四川省家居文化节”设计大赛二等奖
- 2011年任庐山艺术特训营指导老师
- 2011年荣获“华耐杯”一等奖
- 2011年荣获泰安市家装十大首席设计师
- 2012年荣获星艺装饰集团优秀设计师称号



“廊亦舫”餐厅

地点:宝龙广场往东50米

时间:2013.11 设计师:洪泉

主要用材:乳胶漆、仿古砖、天然石材、实木,竹子

“廊亦舫”引用了江南水乡的街景画面,描绘出一幅粉墙黛瓦、竹林深处有人家的优美画卷。空间是以简洁而单纯的白色为主调,用现代、精练的体块关系营造出一处处房屋,一道道回廊院墙,形成整个场景的大布景,将整个大厅变成一个表演的舞台,邀朋唤友,不亦乐乎;设计师独具匠心

的把多处通透包间置于其中,将炊烟袅袅,香气扑鼻的街景氛围烘托的更为生动,让人有情不自禁的向往。

意象的竹林,潺潺的流水,形成一道天然的屏风,几步之遥,却悠转僻静,走入深深小巷,闹中取静,别有一番情趣。

广东星艺装饰
XINGYI DECORATION
把装修交给我们,您放心上班去!

电话:6597888

地址:泰安市东岳大街东升国际商务港(市政府东)