

房地产周刊

主办:邵阳市住房和城乡建设局 邵阳日报社
协办:邵阳市房地产开发协会

十里江景入户来

——聚焦邵阳“江景房”

唐明业

“仁者乐山,智者乐水”,纵观古今中外,倚江而居,择水而憩,是人们对理想生活的共同期望。直到现在,城市愈发寸土寸金,在这片由钢筋水泥浇筑而成的森林之中,江河湖海早已成为不可再生的稀缺资源。因此,逐水而居,依旧是人们所推崇的生活方式。

回看邵阳,十桥卧波,南北相通相融,城区桥梁

不断增加,市民出行日益便捷,城市发展实现了质的飞跃,更令其两岸成为当今城市人居理想之地。碧波荡漾的资江、邵水穿城而过,有着得天独厚的地理水源优势,给予了这片土地无限生机。也让更多的邵阳人愿意傍水而居,渴望拥有高品质、配套设施齐全的江景房。

江景房,沿资江、邵水开发兴起

随着多年来江岸线的开发,从2003年起我市陆续出现了雅境·水映名城、状元府邸、步月星城、公园1号、华商·新外滩、东湖雅韵等数十个临江而建的房地产项目。放眼望去,这些高低不同的建筑在城市上空形成了极具动感韵律的城市天际线。当然,与大城市的江景豪宅相比,还存在一定的差距,普遍都是地块面积偏小、楼盘体量不大,产品设计受局限。

近几年,随着市区新开发项目的不断推出,江景房项目再次进入了大众视野。4月21日,北塔区魏源路与雪峰路交会处,一个“府系”风格的房地产项目——湾田·望江府工地机器轰鸣,营销中心正在施工装修。

外享一线南向江景自然环境的湾田·望江府位于雪峰大桥北端,总占地88亩,规划由12栋高层住宅、一所幼儿园、约4000平方米的商业、及1.2万平方米的中心园林景观等组成。以“揽资江,定城央!”气势构筑宜居江居新样本,是知名房企湾田集团继成功开发新邵湾田广场后进军邵阳的第二盘。预计两年内,这里将崛起一座25万平方米的高端住宅小区。

江景房,特色楼盘的代名词

江景房也是城市特色楼盘的代名词。“一线江景推窗见”“十里江景入户来”江景资源也成为丈量生活品质的标准,被引入楼盘的宣传,成为项目最大的卖点之一。作为特殊的楼市产品,江景房的价格比同区域的其他楼盘每平方米约高200-300元,同楼盘临江户型与其他户型价格又有所不同。

热销楼盘——江岸景苑位于资江一桥北端,作为拥有优越的风景资源江景房,把采光通透、观江赏景等因素都纳入设计范畴,最大限度地吧江景引入室内,所有主题均围绕着“一线江景”展开,目的只为了淋漓尽致地发挥“江景”的最大优势。像166平方米四房户型有三个阳台,其中设计了一个面朝资江的7米观景阳台,让人感受到高端大气。“项目一期已全部交房,目前所销售6#、7#均价在5500元,其中,江景复式房售价近7000元一平方米”,销售人员介绍道。

看风景,让置业者动心

晨起看碧水蓝天,入夜观灯火通明,闲暇徒步岸堤,忙时任江风洗去疲惫……这些正是江景房的魅力所在,尤其对追求居住品质的购房者来说,拥有优美的居住环境和独特的景观视野,都会让居家满意

度直线提升。

不少欲购买江景房的购房者表示,产品可以复制,水景设计可以复制,然而江景资源却无法复制,“买江景房不但可俯瞰一江春水向东流以外,更多的是对岸的万家灯火以及自然风光,可感受两岸城区功能互补、要素融合带来的新变化。”一位在江院·城市森林定了套三居室的夏女士透露出对江景生活的向往。有了水的灵动和生命力,所以对于购房者来说,想买到物有所值的房子,江景房无疑是个不错的选择。

正确区分江景房等级

由于资江、邵水沿江两岸地块资源有限,故而拥有江景资源的房源尤为稀缺,能够占据有限的江河资源,方能凸显自身身份的与众不同。但并不是所有的江景房都像广告词说得那样,“面向江河,春暖花开”,江景房也有等级之分,他们之间的差别可不只是一点点。

紧靠江边的房子,叫做一线江景房,二线江景一般只能远看到江,而三线江景房只是距离江边较近,去江边比较方便而已。针对距离江的远近不同,房子的价位也是不相同的,因此购房者在购买前最好是实地去看一看,再了解一下城市规划,以免被广告所“忽悠”。

从土砖房到别墅

邵阳日报记者 陈星

4月22日下午,住在江北中驰公馆的唐一一说起现在的居住环境,表示非常满意,在城里有房,老家有别墅,回想起自己的奋斗历程,他感觉历历在目。

唐一一今年58岁,老家在邵阳县。很小的时候,他们一家7口人就挤在一间不足30平方米的土砖房内,房子是卧室,也是客厅和餐厅,上个厕所都要走出家门好远。他当时的梦想就是以后一定要将这个旧房子改成大大的房子,让自己拥有一个独立的空间。

1982年,高考失利的他,在同村人的带领下来到了邵阳城区打工,当时跟着做木工,每天窝在工棚里睡觉,那种日子特别难受。

后来看着很多人在卖毛大衣,似乎挺赚钱,他也跟着做起了这个生意,记得第一次上门推销是在县里的一家单位内,因为年轻,去推销感觉非常不好意思,但是想着如果不走出第一步,自己的梦想就无法实现,硬着头皮就进去了,在经过一番口头推销后,居然成功地卖出了第一件衣服,这让他自信心一下就爆棚了,顺着旁边的办公室一个个推销,并且还留下了自己的电话号码,称以后有任何质量问题可以联系他。

因为有了第一次的经验,随后的工作做起来就轻松多了,短短一年的时间他就赚了第一桶金。这时他又萌生了一个想法:去别人家拿货,这中间被人赚取了不少的差价,如果能够自产自销,那就能够多赚一点。说干就干,他从厂家直接拿到版,进了一些原材料,开始自己在家进行裁剪,销售。

两年后,他就又大赚了一笔,当时第一件事情就是想改善自家的居住环境,便回到乡下砌了一层楼的平房。

“我砌平房是1985年,当时在村里算是非常早就住上红砖房的人,看到村里人羡慕的表情,自己心里也非常自豪。”唐一一说。

房子砌好后,他又回到了城里继续做生意,因为妻子生了三个孩子,长期在外奔波不能好好照顾家庭,便在文艺批发市场租了半个铺面做起了布艺生意,因为资金有限,买不起房,只能租房住。

因为夫妻同心,生意做得也很红火,1994年,他们花7万元在汽车东站附近购买了一套三室两厅的商品房。唐一一说,当时的感觉就是终于在城里立足了,有自己的家了,心里美滋滋的。

“不知道是不是自己的心理作用,自从买了房子后,生意就做得顺风顺水,短短几年的时间又买了两间铺面。”唐一一说,生活条件好了,就想不断改善自己的生活居住环境,当时看到火车站这边很多安置地在找买主,便和几个朋友合伙盘下了五间门面地,并且自己将楼房砌了上去,分得了两套住房,每套房子面积有180平米。

随后,看着电梯房逐步兴起,唐一一又购买了一套电梯房,称等着自己老了,爬不动了,就住电梯房,不需要上下楼。

但随着年纪增长,他回乡养老的心思也越来越重,2015年,他将老家的平房推倒,修建了一栋三层楼的别墅。

“我这辈子知足了,虽然比不上别人的大富大贵,但是也实现了小康。感谢国家的政策好,让我们的日子越过越好。”唐一一说。

楼盘动态

园林小区 盛境绽放

近揽资江,承袭恒大23年精工经验的邵阳恒大未来城位于邵阳市大祥区宝庆西路与大祥路交会处(原邵阳二纺机厂址),总占地面积约18.87万平方米,规划总建筑面积约76万平方米,是恒大集团进军邵阳的第二个房地产项目。

邵阳恒大未来城内配欧陆湖景园林,以七重立体园林为设计理念,全冠移植引入原生树种打造品质园林。项目

规划了近7万平方米的集吃、喝、玩、乐、购于一体的大型商业综合体,在多功能综合楼里配备了室内恒温游泳池、台球室、舞蹈室等健身休闲场地。为了保障业主居家无忧,项目聘请了恒大集团旗下金碧物业提供“1530”式贴心服务:1分钟记录,5分钟到达,30分钟维修,可在第一时间为业主解决问题。

据了解,项目工程建设正有序进

行。目前,一期1#、2#、6#已如期交房,3#、4#、5#、7#外立面装修和内装修正逐步进行;二期:8#、9#、12#、13#已全面封顶,正在进行外墙抹灰施工;10#、11#主体结构修建至28层。4月21日上午,一期2#栋业主林阿姨带着孙儿在小区漫步玩耍,享受都市的诗意园林生活。

唐明业 陈玲 摄影报道

