# 城市高密豪宅发展趋势

# ***代表性楼盘1：淘金山花园***

一期相关经济指标：

总用地：54280.8㎡

总建面：201537.99㎡

2.792

绿化率：48.2%

户均面积：170㎡

主力面积区间：147-150㎡三房/170-190㎡四房



**淘金山资源：北靠无名山，南临东湖、遥望梧桐山风景区及仙湖植物园；10分钟车程可到达梧桐山风景区，开车可直接到达山顶。**



# 稀贵私家大宅形象凸显豪宅身份气质

## 关键词：私家路/入口






“有自己的**路牌**，还有**私家路**，**挺高档**的。”

“**入口的喷泉不错**，比较**气派**。”

设置业主私家路以及项目专用路牌，带给业主独享私家领域的**尊**贵感，同时强调业**主身份感**，**受到**业主**好**评；

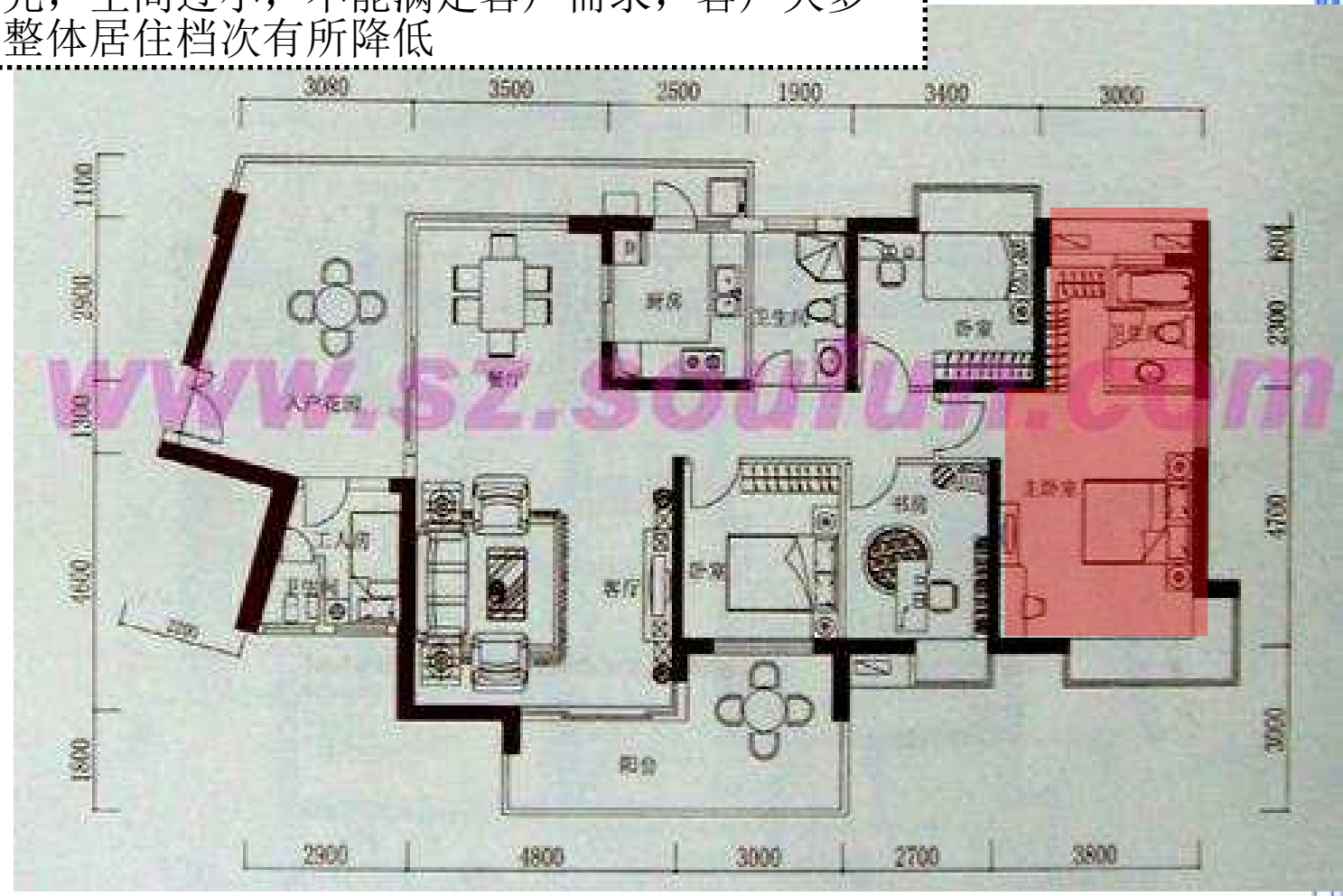
**采用**喷泉、叠水结合**室外台**阶打造大气的**社区入口**





# 户型设计方正大气，强调室内外资源的融合。但在使用中客户对主卧较为不满

主卧非南北通透，面积约20㎡，面积/尺寸偏小，辅助功能空间略小，且衣帽间无采光，空间过小，不能满足客户需求，客户大多觉得不够大气，且整体居住档次有所降低




170m2四房

# 整体配套/园林设置有所缺憾，客户挑剔度较高

“淘金山环境挺好，但是就是**太不方便了**，小孩上学啊，上街买菜都要开车好久才能到，所以我到现在还没有住进去。”

“要是有个**学校**什么的就好了。”

“感觉**花园好像光秃秃的**,加上白花花的地板,**夏天瞪不开眼~如果有凉亭或者大树遮阴~**那就更`棒！”

“**门户和花园树太少了！**”

“开发商应该**多种些树，最好车库里也种上**，我见过在地下室植树的，感觉就很好。”





# 代表性楼盘2：中信红树湾

经济技术指标：
总占地面积：万平米
总建筑面积：65万平米
绿化率%
容积率3.179
楼座展示： 约2800套
1期588套，2期738套，3期261套，4期733套





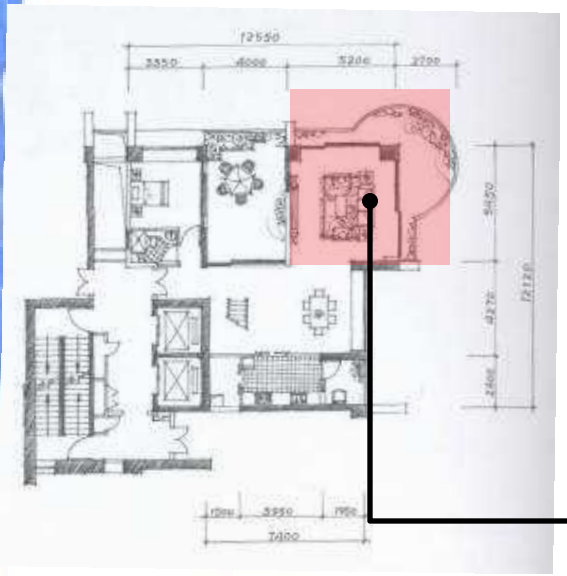
中信深圳红树湾项目地块位于深圳市南山区填海区域，沙河东路、滨海大道和白石路环绕它的周边。东面是拟建中的城市中央花园，西面毗邻沙河高尔夫球场，南面眺望深圳湾，东北面远观世界之窗、锦绣中华、欢乐谷

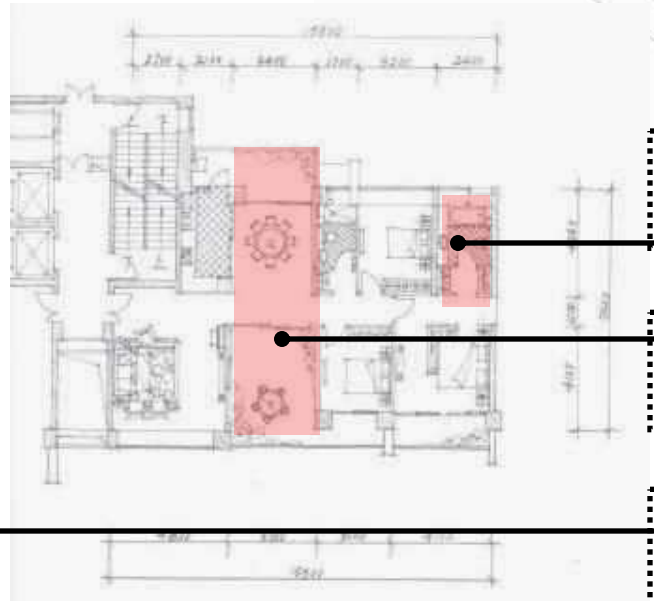
# 产品设计成为其最大亮点：围绕景观强调资源最大化利用

## 空中院馆/景观厨房/前后双阳台/270°圆弧景观阳台/主仆分离/电梯入户

四面通透性内庭院，将室外环境室内化，客户对室外景观资源进一步加深印象，空中院馆受到客户追捧





景观厨房，功能空间，同时享受外界景观资源

前后双阳台设置，景观通透性良好

270°弧形阳台，完全展示外界山水资源

# 率先引进澳洲建筑风格，品位建筑形象凸显豪宅气质






“**你**们的立面**挺特别的**，以前都没有看过这种黑黑的，不过**感觉挺好**。”

“**有品位的人才会欣赏**。 ”

“**澳洲**风格？的确挺少见，看起来**比较高档**。”

# ***规划排布不足，TH/高层之间楼间距过短，TH/高层居住感觉较为压抑***





“**你**们和红树西岸的容积率是一样的啊，那**你**们也**太密了**吧。”

“**不行，楼间距太小了，住着不舒服。**”

“这个别墅怎么住啊，**全在高层脚下**。”

# 代表性楼盘：红树西岸

**智能化家居体系；**

**智能生态细节设置；**

**精致家装**

**三大体系完全打造高智能化住宅**



百仕达·红树西岸主要经济技术指标：

- 占地面积：75101.8平方米
- 总建筑面积：255300平方米
- 其中：住宅249300平方米
- 会所3000平方米
- 幼儿园3000平方米
- 总户数：1301户
- 户型面积：120平方米~520平方米
- 车位：约1900个

注：均为两梯两户单位，局部更设两梯一户超豪华单位；户户多个景观面，两个以上观景阳台。








全部1301套单元中，其中1000多套单元交模标准已全部安装了“智慧家居”系统，业主入住后可直接享受数字化生活带来的全新感受。部分超大户型单元，业主可以更贴自己的需要，结合个性化装修风格，选择不同的“智慧家居”解决方案，由CRESTRON为业主量身定做“智慧家居”系统。

A、场景预设/用心情遥控家的风情

B、操作自动化/随心而定的家居

C、五重安防/用智慧守护到每个细节

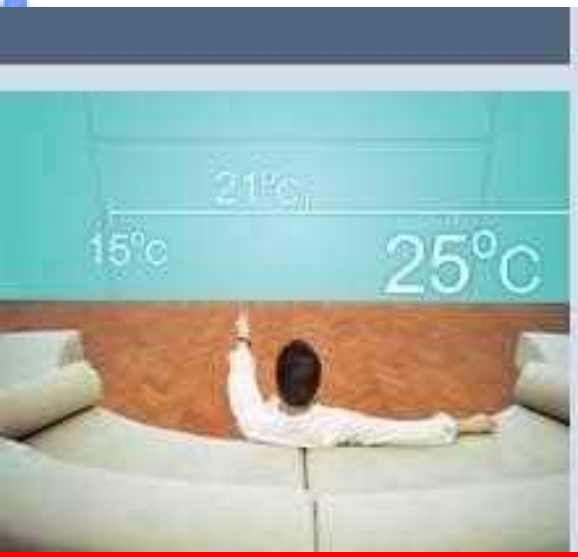
D、人性智能/舒适的心理哲学

E、更多智慧/让生活更轻松




的理念，红树西岸在1000多套精装修住宅里为住户配备德国原装进口的SieMatic橱柜、Miele电器（包括嵌入式冰箱、洗碗机、微波炉、煤气灶和抽油烟机）、Duravit洁具和Grohe卫浴设备，为红树西岸业主带来世界顶级滨海高尚人居的全新体验。

# 智能化家居体系——智能家电








## B 操作自动化

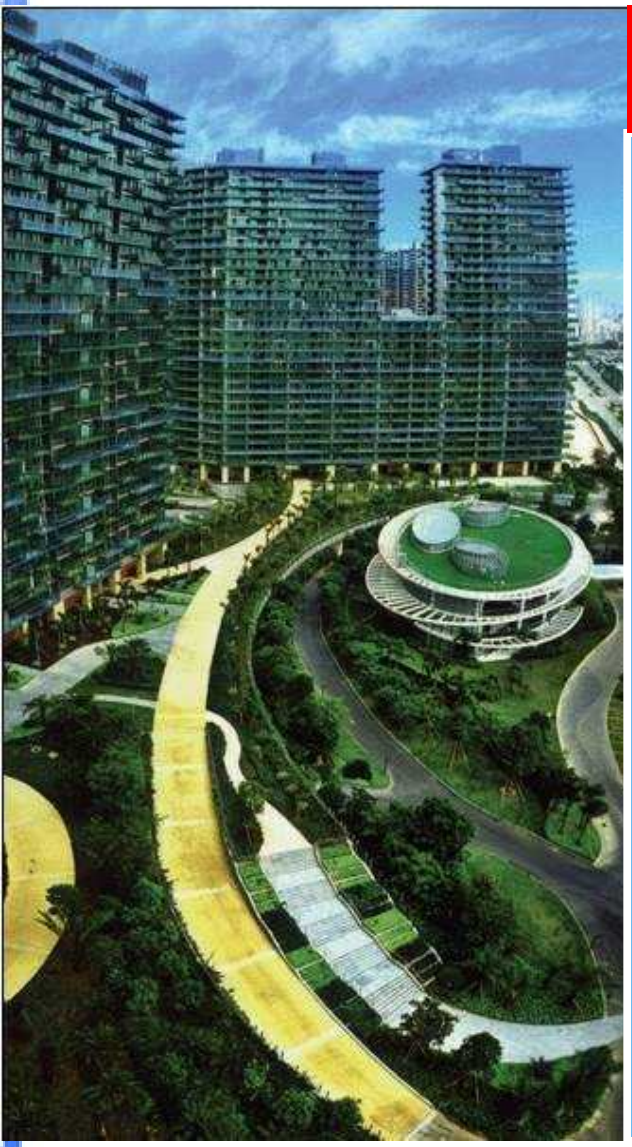
墙上面板、手机、终端显示器、PDA、**遥控器，均**为控制家中电器的**主**脑，简单。

## A 场景设定

**家中所有的灯光、窗帘、音箱（背景音**乐）、空调及选购的智能家电**等均可**预设为不同组合的室内场景状态。

- **夜**间起床场景：通往洗手间的灯柔**和的一路亮起**
- **会客**场景：灯光明亮，空调自动调节
- **家庭聚餐**场景：灯光明亮，音乐响**起**
- **看**电视场景：灯光柔和，窗帘关闭
- **浪漫晚餐**场景：餐厅灯光柔和，其**它灯关**闭

# 智能化家居体系——五重安防系统



## C 五重安防

***第一层防护：***小区周边设置探测器和摄像头，紧急情况下可自动报警并录下现场画面，小区内多个招援按钮，可随时呼叫管家援助；

***第二层防护：***大堂门禁及大堂管家双重保护，拜访者只有经过您的同意才能进入；

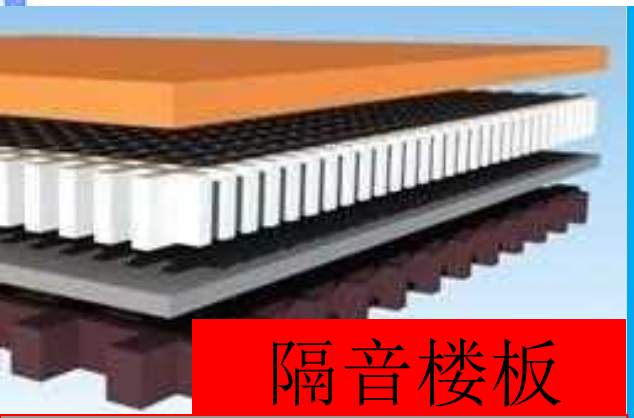
***第三层防护：***电梯管理系统自动呼叫电梯，自动达到住户居住的楼层，形成客户与楼层的一对一进入；

***第四层防护：***每户配置智能化门锁等形成特色安全保护；

***第五层防护：***户内安全防范系统设置红外线探测器、紧急按钮，厨房设置火灾探测器，煤气泄漏探测器等一系列先进的户内报警系统；

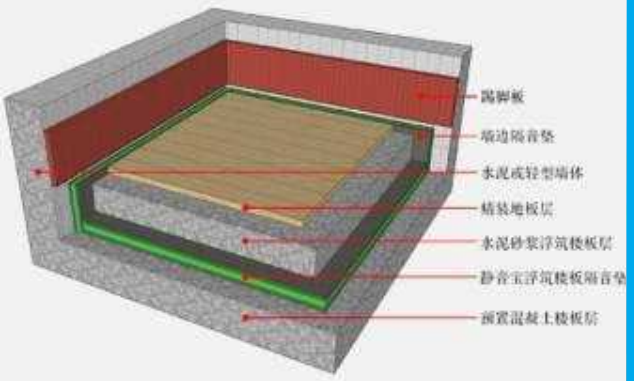
采用先进的家居综合布线技术，把家居的数据、语音、控制等电位进行综合布置和跳线管理，平均每户布置多大70个点位，每户平均预埋管道多达400米长，满足未来升级需要。

# 智能生态细节设置



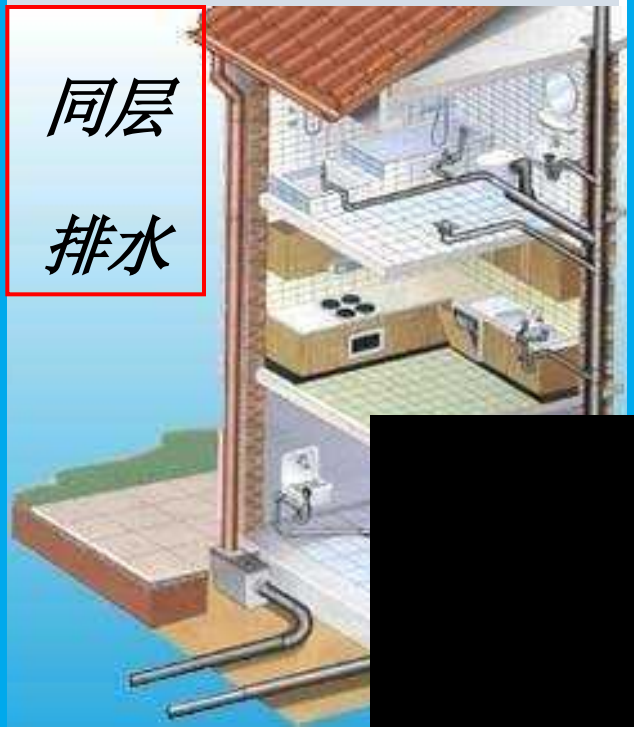
## 隔音楼板

采用美国陶氏化学隔声垫和挤塑板相结合的楼板隔声系统，使得业主充分享受宁静生活空间。




红树西岸排水系统采用了有100多年历史的瑞士上市公司GEBERIT公司的同层排水系统接吉博力横排防臭地漏，这是目前发达国家广泛采用的排水方式，同楼层的排水支管与主排水支管均不穿越楼板，在同楼层内连接到主排水立管上，它从根本上解决了卫生间的许多问题，尽可能地避开上下邻居排水之间的互相干扰。

## 同层排水



## 进水铜管

进水铜管/保障饮用水质量

采用美国NIBICO进水铜管，保证每户饮用水的质量和进水管的使用寿命。



# 智能生态细节设置



## 中空玻璃

红树西岸采用由LOW-E玻璃组合而成的中空产品，可见光可有效地透过膜系和玻璃，肉眼看不见的红外线很大程度上被膜系反射。特别是远红外线几乎完全被其反射回去而不透过玻璃，既保持了室内明亮，又在一定程度上减少了室内热负荷。

## 中央热水

JUST RIGHT热水循环/无需等待
打开水龙头就有热水

采用美国专利产品品牌JUST RIGHT，保证水龙头随时打开就有热水，无需分秒等待。依靠重力和冷热水比重差异进行比较循环，节约能源、无须动力、分户设置。



## 软化水



软化水装置/清除水中多余钙、镁离子

水中已清除多余Ca、Mg等离子，保证水质不伤皮肤，呵护健康，同时毛巾等织品清洗后也可保持柔软

# 豪华精装修——世界顶级家装品牌

**SieMatic橱柜、Miele电器、Duiavit洁具、Grohe龙头花洒、JOHNSON DOOR、亚细亚瓷砖等**

装修标准：
客厅及主卧室:
地面:高级木地板及配木踢脚线

厨房：
地面：亚细亚优质浅灰色防滑地砖
墙面：亚细亚优质白色瓷砖、炉具上方墙面镶嵌不锈钢保护板
门：推拉门嵌透明玻璃和磨砂玻璃
橱柜：原装进口德国SieMatic 一体化白色（magnolia - white textured)成品橱柜（配杂物桶）、杜邦人造石台面德国进口橱柜灯
厨房电器：全进口Miele厨房电器 ：全不锈钢嵌入式四头燃气炉具、 全集成式自动洗衣机、 全不锈钢嵌入式微波炉、全不锈钢抽油烟机、嵌入式冰箱

主卫生间及次卫生间:
地面:米黄亚细亚优质防滑地砖
墙面：白色带纹亚细亚优质瓷砖、局部绿色马赛克勤克、墙面局部配全身镜、带灯槽翻开式镜箱
门：木门（含门套、门锁、门碰和把手）
淋浴房配置：优质强化玻璃门及屏风 配不锈钢拉手、折迭式淋浴凳、原装进口德国“GROHE”暗藏阀芯、固定头顶花洒加手持花洒、米黄云石防水坎、玻璃层板
五金配件：毛巾通、毛巾架、厕纸架、摇臂式梳妆镜、衣钩
地漏：GEBERIT 防臭地漏
洁具：原装进口德国Duravit台式洗手盆、原装进口德国GROHE水龙头、进口杜邦











***红树西岸的客户以香港客户和先锋客户为主，是市场非主流。***

***2006年 ：红树西岸 万入市，销售缓慢***

**主流豪宅客**户对这种极端的依靠先进配置的方式并不十分理解与认可：

1、针对风格：“**怪异，整体**风格不能接受。”

2、针对智能化：“**太多**电子按纽了，我家保姆都不知道怎么用。”

3、质疑对价格的支撑作用：“毕竟是公寓，不值。”

***2007年 ：红树西岸销售速度加快***

**通**过实际的居住体验，客户对一些生活感受逐步认同：

1、针对安防：“**高科技在**这方面很有效，令人安心。”

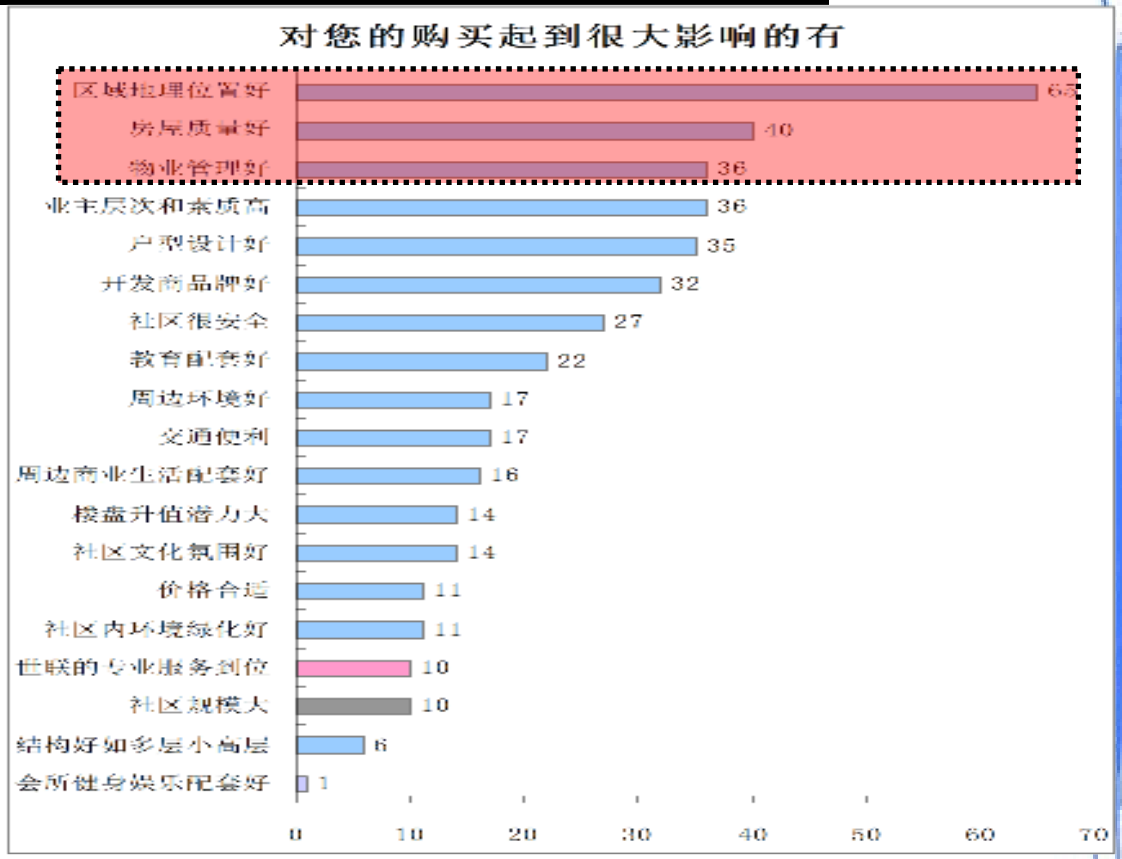
2、针对智能化：新贵一族开始接受这一潮流，认同智能化对豪宅产品的价值提升作用

3、针对生态化：“**等于花**钱花在健康上。”

# 代表性楼盘1：香蜜湖一号（高层）

## 地段/品质感用材/顶级服务成为促成客户购买的主要原因





# 尊贵感建立：入口/私家路，体现客户尊贵身份








以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/985034224130011040