

# 来宾碧桂园举办2周年庆典活动

6月19日19时30分,来宾碧桂园“美好生活 绽放光芒”2周年感恩庆典在来宾碧桂园无边际泳池盛大启幕。来宾碧桂园领导、碧桂园广大业主嘉宾和媒体朋友见证了此次庆典时刻。

当晚,碧桂园无边泳池开放,到场嘉宾感受到了夏日水上乐园的清凉。此外,美食烧烤、精彩歌舞及互动抽奖给嘉宾带来无限乐趣。来宾碧桂园项目总经理刘业勇在致辞中说,此次感恩庆典活动,是感谢大家对来宾碧桂园的大力支持和厚爱,碧桂园会竭尽全力为大家提供更优质的服务,在今后的日子里与大家一起继续努力,携手并肩,站在新的起点,孕育新的希望,相信我们能走得更稳、更远。

来宾碧桂园自2018年6月首次开盘,大卖3.4个亿,创造了来宾楼市传奇,在这两年多的时间里,来宾碧桂园披荆斩棘,积极投身来宾美好生活建设,携28年造城经验,匠心打造科技华宅,致敬一座城市的骄傲。目前,来宾碧桂园已拥有近1300户业主。

据悉,来宾碧桂园2周年庆典感恩回馈,二期地下车位盛大加推,仅30席位,抢到就是赚到;二期11栋楼王125-142㎡带装修智慧洋房6月20日盛大开盘,首开仅36席,一万享开盘抵五万优惠;余量临街金铺,坐拥超3万人流,折后6000元/㎡起。另外,身边有亲朋好友有购房需求的客户,通过凤凰通推荐商铺成交的可享2%的佣金、推荐洋房成交可享1%的佣金或者物业管理费,此活动截止6月30日。

在庆典活动上,业主代表梁女士、来宾碧桂园项目总经理、营销负责人一起为来宾碧桂园两周年生日切蛋糕,到场的嘉宾为碧桂园送上最真挚的祝福。(苏倩倩 文/图)



▲业主代表梁女士、来宾碧桂园项目总经理、营销负责人一起为来宾碧桂园两周年生日切蛋糕。



▲活动现场。



▲精致的点心。



▲可口的美食。



▲碧桂园实景图。



▲碧桂园实景图。

## 买房“三要、三不要”

上个月,有个朋友向我抱怨,她几乎把当地在售的楼盘都看了个遍,没有一个心仪的。她想买大三房或四房,可看来看去,户型好的地段不好,配套也跟不上;品质好的偏偏户型不喜欢。看到一个地段、户型都不错,但楼盘主力户型是小面积刚需,大户型就配了一点点,担心未来社区人员杂乱。唯一看中的一个项目的成品房卖到脱销。后来又觉得区域里学区房都一般。总之,始终在纠结、犹豫。

今天,就来讲一讲买房“三要、三不要”。

### “三要”

#### 要靠近城市核心配套

在多数城市,成熟板块很少有可开发用地,大量楼盘都位于城市新发展区域。而因为区域簇新,缺乏参考,所以买哪里和不买哪里,很多买房人分不清楚。

专家建议:盯着城市核心配套买。这些核心配套主要有:行政服务中心、大型市政公园等公建配套;高科技产业基地、高等院校等科教配套;地铁、交通枢纽、城市主干道等交通配套;金融中心、银行总部、证券机构等金融配套。

由于是新区,以上内容可能很多是未落地的。那怎么看?去找城市总体规划控制详规文本看,里面有详细的土地性质、用途、发展规划等,再结合城市自身实力综合考虑。有些城市新区,周边大型商业、交通节点、产业等规划全部为零或比较少,那就不值得相信。有些城市口号喊得大,但缺乏足够能力也不行。

#### 要选择规模尚可、纯住宅小区

随着各地控制单块土地的出让面积,上马商住类项目,现在的很多小区规模不大,有些甚至是混合型社区。例如,目前常见的综合体项目,其土地出让往往是多块不同性质的土地组合而成,并非单一性的商住地块,此处指的是后者。

有些社区,写字楼1-2栋,住宅3-5

栋,商业1-2栋,非常杂。这种小规模复合型社区,因吵闹、朝向怪异、楼间距小、采光差、排烟噪音等问题存在,增值空间同比偏弱。

还有一些常见的商住楼,下面是办公或商铺,楼上是住宅,也会面临同样的问题,而且户型一般都有硬伤。

更好的建议,在同地段条件下,选择规模中等的纯住宅小区,舒适度、增值空间都会更好一些。

#### 要横向对比价格

买房人越来越聪明,使得开发商变得更精明。例如目前常见的“一二手房倒挂”,买房人看到买新房有利可图,于是出现千人排队、万人买房的现象,但有时候买房人看到的二手房价格并不是真的。

例如,某新盘1个月后将开盘,这时有些开发商可能会抬高周边二手房价格,人为制造“一二手房倒挂”现象。做法很简单,让中介通知挂牌中的二手房,告知房东最近市场较好、潜在利好,房源价格挂低了等,就能把价格抬上来。而不明就里的二手房看人,看到房源普遍涨价,就可能出现追涨杀跌买下的可能,进一步坐实二手房涨价的事实。

所以,买房人得对楼盘真实价值心里有数,对未来发展空间也得有个大概的数。否则,就是盲人摸象。



(资料图)

### “三不要”

#### 开盘不要冲动

作为销售方,不愁好房源,唯一诉求是清盘,主要担心低区、高区的房源卖不出去,所以开盘现场会制造热烈、紧张、压迫以及适度混乱的气氛,“逼迫”选房顺序靠后的客户买下位置偏差的房源。

作为买方来讲,无可厚非。但作为买方,如果房源不符合心意,最好三思而行。

虽说不存在强买强卖,不同的产品也会匹配合理的价格,但不同价格梯度的房源有它设计的理由所在。不同楼层、位置、面积、户型的房源,未来的居住舒适度、增值空间都有差异。如果并非购买力的原因,尽量选择心仪度更高的产品。

#### 不买小、慎买大

当我问朋友,为何143㎡的做精装修,170㎡的毛坯交付?她回答,买170㎡的人更高端,更想按照自己的想法装修。其实并非如此,170㎡的

房源做精装修,总价太高。

开发商在设计户型和面积配比时,不光考虑买房人对户型的偏好,还考虑所有面积段的销售均好性。对于房子而言,面积越大总价越高,对应的客群就越窄,流通性就越差。170㎡虽然是常见面积,但不愁卖,却基本卖不快的那种。这种户型对应城市较高阶层的客群,慢慢卖能卖掉。

所以,不建议选170㎡的房源,即便考虑自住,未来难免会有再置换的考虑。这种产品出手速度慢,很重要的一点是因为总价的关系,房价增幅跑不赢中等面积的房子。

至于小面积产品,最大的阻碍则来自接盘人。购买两房产品的客群,除了少数城市讲究生活品质的单身贵族外,大部分客群都是囊中羞涩,选择两房产品临时过渡。这种产品,本身在定价时,单价会比中等面积的产品高一些,因为总价抗性低,单价高一点看不出。再加上未来同样转手给经济条件一般的客群,这种客群同样狭窄且购买力偏低,难以有很好

的价格增幅体现。

所以,选择适宜面积、所在城市供销两旺的房源面积,会更好一些。

#### 不要对“顶天立地”有主观偏见

对于大部分人群而言,一楼和顶楼的房子不受待见,一楼吵闹、人来人往、采光差;顶楼漏水、热、恐高,这些都是常见因素,但不能就此而否定所有“顶天立地”的房源。

在定价时,带有偏见色彩的一楼、顶楼房源往往与其他楼层有较大价差,尤其是专业开发商,价格差会拉得比较大,因为卖掉才是业绩,卖不掉就是摆设。

但实际上,随着人车分流、日照间距比、现代施工工艺、防水工艺的普及,这类房源并没有想象的那么差。尤其是当整个楼盘迎来利好时,这类房源的升值空间并不弱。

所以,不要对“顶天立地”的房源有偏见。对于购买力较弱的家庭而言,未尝不是一件值得考虑的事。

(来源:好房幸福里)



想了解更多房地产资讯请扫描二维码,添加微信好友。  
购房优惠热线:  
0772-6655168

舌尖来宾



一个只专注于美食的微信公众号,以探寻来宾本土美食为主,为消费者挖出最具来宾特色的美食,让更多人的味蕾得到满足和享受。 详情请扫描二维码

宜居来宾



一个以来宾房地产便民信息服务为主的微信公众号,汇聚来宾实时信息、社会热点,来宾各大楼盘地产咨询等新闻传递。 详情请扫描二维码

赏味来宾



探街探店,吃喝攻略,美食推荐,关注“赏味来宾”抖音号,美食主播带你吃遍来宾大街小巷,让你在吃的路上不迷路。 详情请扫描二维码