

# 中国好声音驾到,碧桂园又现万人狂潮!

根本就停不下来!10月11日,中国好声音明星学员申钰林空降淄博碧桂园,巨星驾到,淄博碧桂园又现万人狂潮!

淄博碧桂园首届中国好声音音乐节于10月5日正式开幕,期间众好声音实力唱将登台献唱,劲歌热舞,模特走秀、特技表演精彩不断,经过近一周的热场,10月11日巨星降临,中国好声音第三季齐秦战队八强学员申钰林空降淄博碧桂园好声音音乐节活动现场,引爆淄博碧桂园好声音狂欢夜!

淄博碧桂园作为淄博仅有的千亿元房企,地产十强,自2013年进入淄博以来,不断引发了一波地产界的万人狂潮,同时向所有关注碧桂园的朋友们展示了其强大的品牌实力。

2013年10月,碧桂园一期示范区盛大开放,淄博市民迅速围观,淄博惊现万人空巷;11月,碧桂园一期盛大开盘,近万人齐聚碧桂园营销中心,彻夜排队争先认购选房,盛况空前。



▲申钰林空降淄博碧桂园好声音音乐节。



▲申钰林代言淄博碧桂园。

2014年,淄博碧桂园二期盛大归来,10.1二期20万m<sup>2</sup>绿洲实景示范区华美绽放,万人游园嘉年华盛大启动,淄博碧桂园再掀万人狂潮;10月11日,碧桂园style再次上演,首届好声音音乐节力邀好声音众实力唱将精彩献唱,碧桂园之夜又现万人狂欢高潮!

中国好声音第三季明星学员申钰林携众好声音空降淄博碧桂园,以精彩绝伦的演出为淄博打造了一场空前的视觉盛宴,现场人山人海,热闹非凡!当中国好声音遇上中国好房子,结果如何?——中国好声音申钰林为中国好房子碧桂园代言!强强联合,将

为广大客户贡献更好的五星级服务!

淄博碧桂园二期认筹现已火爆开启!钻石墅交10万抵20万,花园洋房交1万抵3万,沿街旺铺交5万抵10万,先认筹先选房,全新二期值得拥有!每个爱生活的淄博人,都希望拥有一套碧桂园的房子!

## 购房常识

### 买房过程中要缴哪些费用

购房者在买房时,会经历从认筹到签订购房合同到办理入住以及到办理房屋产权证等几个不同的阶段,在每个阶段购房者该如何办理手续,以及在这些阶段是否需要花钱以及花多少钱,很多想买房屋的人都不是很清楚。那么,在购置房屋的过程中,购房者都需要交纳哪些费用,需要交纳多少费用呢?

#### 诚意金

购房者在选定房源之前先交纳诚意金,在缴纳“诚意金”后,购房者可以获得房屋的优先购买权,并在房价上享受一定程度的优惠。等到楼盘正式开盘销售时,购房者再以“优先选择”的顺序选房,选中房屋后与开发商签订正式的房屋买卖合同。如果购房者没有选中理想的房屋,开发商将把诚意金如数退还给购房者。诚意金交纳多少由开发商自行订立。

#### 首付款

付款是房屋购买时双方在签订商品房预售合同或出售合同后交纳的费用,那么首付款大约是多少呢,根据国家限定的居民首次购房最低付款比例为30%。而二套房比例贷款收付比例不得低于60%。

#### 贷款相关费用

贷款需要交纳评估费用、印花税、银行开户费,在选择好贷款的方式后,购房者就可以到相关部门办理贷款手续,在办理贷款手续同时,还需要交纳律师费、公证费、保险费,律师费和公证费不是必须发生的费用,但由于办理上述手续时,程序比较复杂,所以大多数买方都委托开发商、律师所或其他中介机构统一办理。如果不需要委托代理办理或者公证,就不需要交纳这两项费用。

#### 物业方面的费用

房子交房时需要交纳物业费,其中包括物业的管理费、公共维修基金、装修抵押款、停车费以及水费、电费、供暖费等。具体的收费标准根据物业公司所提供的物业服务资质而定。

#### 合同登记和产权登记费用

最后,该办理房屋产权证了,购房者在这个阶段需要交纳的费用有契税,对个人购买90平方米及以下,且属于家庭(成员范围包括购房人、配偶以及未成年子女,下同)唯一住房的普通住宅,按1%税率征收契税。对个人购买90平方米以上、144平方米以下,且属于家庭唯一住房的普通住宅,按1.5%税率征收契税;对个人购买不属于家庭唯一住房的,无论属于普通住宅还是非普通住宅,一律按我省规定3%税率征收契税。共用部位共用设施维修基金,按照总房价的2%交纳;等到了成立了业主委员会后,由业主委员会管理。房屋产权证登记费,按照每套房屋80元的价格交纳;房屋所有权证,所有权证每件4元,印花贴每件5元。以上就是您在购买一套商品房时需要交纳的费用,但是,买不同的房需要交纳的费用是不同的,因人而异。

## 楼市“银十”开局成色十足

政策暖风频吹,或成刚需下手好时机

楼市政策暖风频吹,加之“黄金周”开发商大力促销,“银十”开局成色十足。10月以来,各家房企售楼处来电来访增长明显,其中投资改善型客户增加明显,总占比约20%;多家品牌房企“黄金周”期间认购量同比翻番。经过一番长时间精心准备的刚需置业者,面对促销力度不断增加的楼盘,纷纷停止观望态度,加速入市。不少业内专家也认为,“金九银十”是刚需购房者的购房好时机。



### 贷款新政出台后改善型客户增加

“黄金周”收获的不俗战绩,对房企四季度销售策略将产生一定影响。以万科为代表的“稳健派”依然坚持市场化定价,慎言涨价;在“黄金周”狂斩20亿的融绿集团则更加大胆激进,已根据项目具体情况酝酿涨价;更多的大中型房企则表示,对四季度市场持乐观态度,仍以加大供货、积极跑量、抓紧“窗口期”完成全年销售指标为主。

房地产咨询机构上海亿翰智库在“黄金周”期间调研全国各地众多售楼处后发现,“十一”期间售楼处来电来访增长明显,普遍来电来访增长20%以上,且成交转化率有所提升,约为8%至10%;贷款新政出台后,改善型客户增加明显,总占比约20%,反映到楼市产品上体现为改善类项目成交加速,如大户型公寓、洋房类产品利好明显。

从城市结构来看,二线城市表现最好,如成都、杭州、合肥、南京、南昌、苏州、重庆等城市10月以来楼市成交表现领先全国市场;三四线城市则存在政策传导的时间差,且信贷额度仍不足;一线城市市场则表现得更为乐观。

### 楼盘大力促销,购房者不再观望

进入10月份以来,越来越多的楼盘优惠力度逐渐加大。产品多以80—140平米的刚需户型为主,备战“银十”的架势也让越来越多的刚需购房者

提前入市。

不少楼盘,推出多重优惠,还有超低首付、两年无息的无门槛购房政策,吸引购房者。市民王先生说:“限购取消

后市场走势不太明朗,我就一直在犹豫要不要买房,这次优惠力度比较大,有商业配套,还有学校,正好适合我。”

### 十年中的第三次“探底”机会来临

不少地产人士均表达了对未来楼市倾向于乐观的预期。合富房地产经济研究院院长龙斌则认为,在过去十年中,曾经出现了两次绝佳的购房“底部”,目前正是第三次“探底”之中。

据龙斌介绍,由于2008年的开工量急剧下降,让2009年的可供货源大大减少,开发商选择了捂盘惜售、涨价待售。房价于是很快直线上涨,很多购房者也因为观望错过了购房好时机。第二次底部是在2011年底到2012年初,中国楼市历史上一个连续24个月的上涨周期此时出现,在很多资深人士的记忆里,这是历史上最长的一个上涨周期。

目前正在楼市的第三次探底之中,“要抄到绝对的底部是不可能的,但是可以肯定



的是,现在是相对的低点,正在探底并酝酿反弹的过程”。

保利地产代理市场研究部总经理吴定金同样认同龙斌的观点。他认为,从周期来看,下半年楼市将迎来筑底和上升,将从价稳量升向量价齐升发

展。“现在买房者往往只瞄准价格,却忽略了等待与观望的另外一些隐形成本。其实没有多少人能等到最好的时机,最重要的是根据自己需要,如资金状况、未来收入预期等选择购房时机,该出手就出手”。