

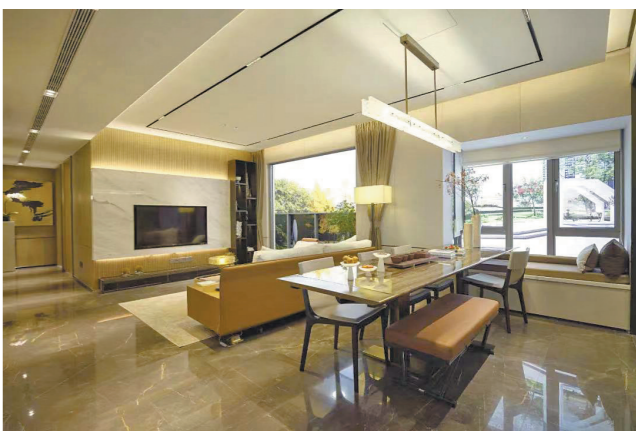
盘东莞

虎门两大在售楼盘如何挑选?

实探 粤港湾·樾光里 | 万科未来之光

文图 陶丽蓉

相信不少购房者都会在买房时感到迷茫,经常徘徊在几个楼盘中不知道该选择哪个好,甚至陷入无限的纠结之中。本期《盘东莞》将带领大家走进虎门粤港湾·樾光里、未来之光两个在售楼盘,为想买虎门楼盘的朋友提供一些参考和建议。



粤港湾·樾光里

粤港湾·樾光里样板间

【项目地址】

虎门镇S358省道大宁段

【项目实探】

粤港湾·樾光里位于虎门镇大宁社区村太安路与麒麟路交汇处东侧。从南城汇一城驾车至项目,耗时约50分钟。项目基本处于虎门最南端,再沿S358省道(太安路)向南几百米,即到长安夏边。

现场销售向记者介绍了项目的基本情况:项目由粤港湾集团开发建设,总占地面积约3万平方米,建筑面积约12万平方米,小区分8栋住宅楼建设。目前项目加推了位于西侧的1栋、2栋,约有200套房源,涵盖项目的7种户型,即到92-127平方米的三至四房。而首开推出的8栋,则基本只剩下天地楼层。

从现场的销控表可看到,销售最好的是8栋,目前超七成房源已售;最新加推的1栋、2栋中,1栋的销售情况更好一些,两成房源已售;而2栋则已售出一成多。笔者在听介绍、看样板间的过程中,也不断有客户到访参观。在现场大约一个多小时,其



未来之光

未来之光样板间

【项目地址】

虎门大道与八达大道交汇处

【项目实探】

项目位于虎门中部,在龙眼、大宁社区交汇处,又紧邻万科城市之光、南部湾万科城等住宅区,不远处就是德深城际虎门东站。未来之光由万科、卓越、珑远联合开发,这是万科布局虎门的第8个住宅项目。

笔者一下车就被营销中心门前广场的一片狗尾巴草及绿油油的青草所吸引,特别富有田园感。正门还有一个免费的儿童游乐园,小孩在这里可以玩得很开心,旁边还有一个小瀑布水池。本来也只是来踩个盘,没想到还吃到了高端的下午茶。蛋糕都很好看,非常精致,不喜欢甜品的我都吃光了一个草莓小蛋糕,还搭配了一杯丝滑香醇的拿铁。个人尤其喜欢这里的座位,大大的吧台,旁边都是绿植,看起来很是舒服。

据悉,楼栋采取东高西低、空间错落的设计风格。项目主推为建面约97平方米三房、121平方米及143平方米四房,以143平方米四房为主。未来之光紧挨着高速,可能会带来潜在噪音困扰,对此现场销售表示,项目在高速设置隔音屏,住宅使用国产系统窗和双层玻璃,尽可能降低噪音干扰。考察一圈下来,楼盘整体表现不错,特别是交通优势,但

间还恰好有一位客户签约,砸了金蛋。

项目虽自带临街生鲜超市,完善起来还是需要一定时间。另外项目周边全部是工厂,景观有点差。还有,这个楼盘无论从虎门还是长安镇的中心区都偏远,如果不是自驾,出门也不太方便。

笔者在走访各主力户型时发现,92平方米的三房户型方正,实用性强,虽面积不大但也做到双阳台的设计,通风采光效果较好。小区内设置智能安防系统。据悉,小区园林内设有多个主题剧场,如水上戏水剧场、草间阳光剧场、树上森林剧场。小区整体风格结合岭南传统建筑元素,以自然山水为主,植入附有互动性的科技景观元素。除此之外,还打造了约3000平方米运动乐园和约400米的健康跑道及游泳池。

【实探感受】

实探发现,粤港湾·樾光里目前首付分期最长可分一年半,不少客户都选择了这种方式上车,先把房源锁定了。首付分期的操作实际上是降低资金门槛,但作为普通购房者,还是需要保持理性。

周围环境及生活配套还需要改善提升。严格意义上,项目位于镇中心边缘,虽然3公里范围内各类配套齐全,比如万达广场、华润万家、天虹、虎门国际购物中心,但是需要自驾前往。

项目由一众大牌房企操刀,在户型上沿袭了万科一贯简约设计,满足了刚需、改善、高端三种类型的置业群体需求。重点提一下97平方米的三房两卫户型,进门就是客餐厅一体化的超长进深客厅,整个空间的舒适度非常高,一抬头便能望到窗外的景观。阳台也是这个户型的一大亮点,一般的阳台都是1.8米的进深,但这个阳台足足做到了2米宽,这样的大阳台可以说很自己的需求改造,比如做成一个生活阳台来晾晒衣物或者是做成一个工作区,都是非常实用的。主卧是一个带有独立卫生间的套房,而且还有一个大大的飘窗,除此之外,整个户型还划分了生活区和休息区,这样就可做到互不干扰。总体来说这个户型十分的方正实用,居住起来舒适度非常高。

【实探感受】

综合来看,该项目主要的优势表现为:地块经虎门大道与镇中心相接,高速路口就在旁边。但笔者认为,交通便利既是优势也是硬伤,紧挨高速口可能会带来潜在的噪音困扰。另外周边环境及生活配套需要改善提升。

“7·4新政”后市场反应如何?

限购区域房企集中推货 市民购房热情有增无减

东莞主城区历来在置业者心中占据重要位置,图为万江阳光海岸周边景观

房企纷纷启动备案推货

连日来,笔者也走访和联系南城、东城、万江等多个在售楼盘了解到,无论是从新盘首开还是从旧盘加推来看,“限购区域”的市场非但没受影响,反而显得热闹非常。其中,位于万江的珑远翠珑湾项目于7月9日正式开盘。笔者获悉,作为新政后东莞全市首个开盘项目,珑远翠珑湾首推98套来试探市场,开盘当天去化约62套,成交客户多数为城区市民。据介绍,该项目在7月6日获得首批预售证,共推出5.7号住宅楼98套房源,建面约94-142平方米

三四房,整体备案均价约3.6-4万元/平方米。位于南城的华润置地中心·润府项目则在7月12日备案174套142-143平方米的洋房产品,整体备案均价达到约5.1万元/平方米。该楼盘一置业顾问告诉笔者,早在“莞七条”发布后,他们楼盘到访量就有相对明显的提升,且主城区的住宅实际成交价格跟去年同期同类产品相比差不多。“虽然近期市场热度提升了,但纵观到访客户,观望的还是居多,实际购房的占少数。感觉现在大家买房比较理性,除了

关注产品品质、品牌外,更多会关注市场动态。”该置业顾问表示。对于松山湖园区,目前只有深业松湖云城项目在售楼。该项目近期加推建面约119-230平方米的云系产品,均价4.85万元/平方米。据销售人员透露,该项目现阶段仅有2栋在售,接下来则计划加推8、9、11号楼产品。另外,鹏瑞·天玥、奥园翡翠澜湾、碧桂园·云樾半岛等“限购区域”的项目也在近期动作频频,且成交量稳定,纷纷占据楼市榜单前茅。

全市楼盘来访认购量走高

计显示,近期东莞全市的100多个在售项目的到访量明显增多,特别是在上周的来访量环比上涨了83%。究其原因?笔者走访多方面了解到,新政为市场注入活力与信心,使得房企积极筹备多类促销活动,吸引意向客户来访,助涨人气,尤其是品牌项目深受客户认可,项目所在区域来访量倍增。此外,也有部分是中介带客渠道所致,由于新房交易成本相对于二手房要低,且客户更容易申请获得两至三成的首付,流程简便,许多中介更积极向新

房市场推介带客。从区域上看,主城区及松山湖的来访量较平常周小幅增长,认购环比上涨307%,主要是万江有新盘开盘,以及南城有热门楼盘备案、加推等所致,热度有增无减。“7月新政的出台,传导到市场成交仍需要一定时间。但当下市场上看房的置业者明显增多。”东莞中原战略发展中心总经理车德锐告诉笔者,新政利好下,看房的人多了,买房和换房的也多了,“新政对于市场还是有一定积极影响的。”

顺丰东莞公司:

做“勤劳的小蜜蜂”,让东莞荔枝“飞”向全国

支部一特色'开展工作。同时,我们也严格要求党员同志,响应政府的号召,积极投身工作,为广大消费者服务。”

一直以来,顺丰东莞公司认真贯彻落实上级党委关心物流行业、关爱快递小哥的指示精神,引导全体党员、职工发扬“勤劳的小蜜蜂”精神,以提升党员整体素质为主线,扎实推进企业党建工作,争做美好生活的创造者、守护者。

打通快递“最后一公里”服务

据郑亨明介绍,公司组织开展以“育蜂、聚蜂、暖蜂”为主题

的“三蜂行动”,积极开展爱心助农行动,响应“乐购东莞”和“直播经济”活动,党员深入田间地头播撒种子,与农户、农民紧密沟通,想方设法为线上促销提供服务支撑,用实际行动为果农拓宽销路。

前一段时间的荔枝季,顺丰东莞公司急果农之所急,扎实推进“我为群众办实事”实践活动,积极响应“快递下乡”的工作部署,打通“最后一公里”服务,做强“田间地头”寄递服务。自工作开展,郑亨明就积极协助公司销售等业务部门,多次对荔枝产区进行深入走访,通过“互联网+”的方式,将东莞荔枝销往全国,多方资源联合对接,助力东莞农

户更好地将荔枝从“田间地头”销往全国。

值得一提的是,顺丰东莞公司在采摘地设立固定揽收点,从物流保障上帮助果农减少损耗,保障果品完好无损到达顾客手中。同时,公司积极推进荔枝产销融合,对接荔枝销售渠道,在“收、转、运、派”每个环节定制了严苛的标准,依托顺丰天网、地网、信息网的硬实力保障荔枝品质,让东莞荔枝走得更远。

郑亨明表示:“下一步,我们会号召所有的党员同志,投身到乡村振兴的大潮中去,投身到田间地头,让东莞品质好的农作物‘飞’到全国各地老百姓的餐桌上。”(陈泽焯)



顺丰小哥奔走在“田间地头”

作为“限购区域”中范围最广的主城区,此前,主城区四个街道内的开发早已按捺不住热情,纷纷在楼盘宣传时主打以“真城区,越限越显价值”“能选城区,何必锁镇”等主题口号,而这也确实吸引了不少有意向的置业客户。

“新政出台后,考虑到市场上的观望心理,我们项目连夜开会研究划分‘限购区域’对项目销售会带来影响,最后商讨要以‘凸显价值’为突破口,加大推货及营销力度。”万江某楼盘项目经理张女士表示。

综合本月东莞楼市推盘情况来看,置业主城区、松山湖的挑选余地还是较为可观的,而其他“非限购区域”则还有更多新房入市。因此也有业内人士认为,“7·4新政”无疑影响到了7月份市场的推盘节奏,种种迹象表明,划分限购限制区域让有些开发商加快了推盘节奏,也让部分楼盘等待时机出手,以备拿出更好的拳头产品来应对市场变化,预计这种状态也将持续到“金九银十”到来之前。

而根据中原地产研究院统

文/陈泽焯 图/王俊伟

距离“7·4新政”的出台已逾半月。纵观近期东莞楼市的表现,随着政策端的不断刺激,这两周的楼市供需迎来阵阵小高峰。值得一提的是,新政将东莞市场划分为“非限购区域”及“限购区域”,其中主城区四大街道及松山湖园区为后者,这也意味着在这些板块购房受到了限制,也在一定程度上给市场的供求设定了门槛。

那么,市场对这一反应如何呢?笔者实地走访发现,主城区和松山湖楼市产品供应仍然紧俏,划入“限购”似乎也不影响当地市场的热度。

党建引领企业健康发展

据了解,自顺丰东莞公司党委成立以来,充分发挥党组织在企业中的政治核心和引领作用,积极服务企业发展、服务党员群众,在企业内部推行交叉任职机制,将党建工作融入企业决策管理、生产经营等各个层面,倡导公司全体党员知史爱党、知史爱国,传承红色基因,推动企业健康发展,成为东莞基层党建组织名副其实的“先进代表”。

顺丰东莞公司党委书记、副总经理郑亨明表示:“原来我们这是一个支部,2020年升格为党委,下设七个支部,并坚持‘一

公告·声明·启事. 包含多个公司的清算公告、减资公告、遗失声明、股权转让通知等法律文件。