

专家为您推荐五类置业方案

买二手房需要量体裁衣

不同需求、不同经济实力的购房人群选择什么房屋更为合适呢?据我爱我家、中广置业等中介公司的专业人士透露,目前购房者根据年龄、职业以及承受力的不同,主要可以分为单身白领、合力购买、小康之家、父母养老等五种类型。其中各种类型有各自的特点,因此他们买房子也要“量体裁衣”,选择适合自己的房源。

方案一 单身白领

人群特点: 毕业后留守发展,工作相对稳定,注重生活品质,购房要求上追求交通方便、生活社区成熟、总价较低。

方案二 合力购买

人群特点: 恋爱多年准备结婚的,双方都有稳定的工作,可以合力承担购房贷款等压力。这类人群既渴望自由的二人世界,又讲究舒适的生活质量。

方案三 小康之家

人群特点: 三口之家,夫妻双方都有稳定的工作,可以承担较多的购房贷款等压力。这类人群比较讲究舒适的生活质量,注重子女教育。属改善生活条件的二次置业者。

方案四 父母养老

人群特点: 多年奋斗后,生活条件得到了很大的改善,时间长了便开始想念远在家乡年迈的父母,想把他们接过来一起生活。购房要求面积较大,居住环境安静,空气清新就好。

方案五 父母养老

人群特点: 为父母养老买房,图的就是个安静。远郊区不像城里那样喧闹,嘈杂,虽然交通不及城里那样四通八达,不过地铁等轨道交通的介入也使得远郊区与城里的距离不再那样“遥远”。

方案三 小康之家

清新,有完善的物业管理。推荐区域: 城东、龙江、奥体 城东 7200-7700 元/左右 (阳光聚宝山庄,钟山风景区,北京东路小学分校)

方案四 父母养老

推荐区域: 浦口、江宁、雨花等地方的二手房,户型面积普遍较大,适合家庭聚会而且小区绿化面积、空气清新指数也较高,特别适合父母安度晚年。

方案五 父母养老

推荐区域: 浦口、江宁、雨花 江北滨江 4500-5200 元/左右 (明发、威尼斯) 江宁百家湖 5000-7000 元/左右 (文化名园、同曦鸣城、蓝宝湾、百家湖国际花园)

方案五 父母养老

推荐区域: 浦口、江宁、雨花 江北滨江 4500-5200 元/左右 (明发、威尼斯) 江宁百家湖 5000-7000 元/左右 (文化名园、同曦鸣城、蓝宝湾、百家湖国际花园)

方案五 父母养老

推荐区域: 浦口、江宁、雨花 江北滨江 4500-5200 元/左右 (明发、威尼斯) 江宁百家湖 5000-7000 元/左右 (文化名园、同曦鸣城、蓝宝湾、百家湖国际花园)

网尚置业:大举扩张线下门店

网尚置业正活跃在 HOUSE365 线上线下的第一家二手房中介公司。“我们是一家诚信、规范的中介公司,并力求打造为本土品牌企业。”一句朴素而有分量的话,运营总监蒋惠敏向记者道出了公司的核心理念。

网尚置业的前身是 HOUSE365 的一个置业部门,一开始并没有门店,该公司与一批业务功底深厚的独立经纪人建立了合作关系。这些独立经纪人以网络为平台促成交易。在确立了线下发展的战略之后,网尚置业开始进行门店扩张。最近,该公司应天西路、迈皋桥、龙凤、翠屏四家门店全新开业,形成了总共 8 家的门店规模。

网尚置业目前三大业务板块: 业务之一: 跳蚤市场,即自由交易区。在我市华侨路、大光路、中央门三大房地产交易市场内都有。这是房管局

在服务百姓的一个公益市场。跳蚤市场为市民提供的房源完全免费,房源信息透明,买卖双方直接见面沟通,网尚仅收取代办过户的服务费。

业务之二: 尾房超市。商品房销售到末期,开发商为了节省销售开支、精简销售队伍,干脆将尾房交给尾房超市代理销售。尾房超市通过交易市场和网络平台同时向消费者推荐这些特殊的商品房房源,并由网尚的销售人员带客户看房。目前,该超市搜集了市内外 1000 多个尾房房源。

业务之三: 独立经纪人。据悉,独立经纪人虽然并非网尚员工,但是网尚对独立经纪人人的挑选和管理非常严格。因为成交量完全依靠个人口碑,这批独立经纪人在业务素质、政策熟悉度、自律性、操作规范等方面都值得称道。依据客户美誉度等要素评级,网尚目前已有皇冠级经纪人 1 位,钻石级经纪人 4-5 人,其余经纪人都有两星以上星级。

快报记者 刘欣

置居房产:专业素质看作生命

顺应贷款紧缩政策之后二手房市场的新特点,置居房地产经纪有限公司最近向市场推出了一批门面店和连家店房源,受到了市场的强烈关注。据介绍,由于门面店成交状况几乎没有受到新政影响。该公司总经理夏隽表示,置居房地产公司的特长在于生存能力强,能不断适应市场风向及时推出特色业务,抢占市场高地,时刻服务于新的市场需求。

据介绍,置居房产注重对客户的服务,积累了丰富的长期客户资源,其需求集中度也很高。反过来,这批长期客户的反馈也使得公司更迅速地找到了新的需求方向。

来自置居的房产评估师陈青松和樊宁桥向记者介绍,公司对客户的服务执行的是一条龙服务,要求跟踪到底。即使在房源成交以后,水电气交接、有线电视过户和实际户口迁入迁出这些后续环节,经纪人也全部负责到底。

因此,客户对公司的满意度普遍较高。

除华荣大厦总部以外,置居房地产公司拥有江宁和学府路两家分店,旗下执业经纪人约 50 名。陈青松和樊宁桥两位,都是公司的资深经纪人。他们认为,好的经纪人对市场大势的把握必须准确到位,对市场行情的了解必须详细充分。在房价上涨的趋势中,房主往往容易产生一种高报房价的取向,他们并不急于用钱,并不急于脱手,更怕“卖亏了”,因此报价宁高不低。遇到这样的情况,经纪人必须立刻就能判断出这个价格是不是合理。说到底,好的经纪人就应该是一幅板块成交房价的活地图。他们了解周边已成交房源的每一个价格,每一个影响价格的因素,具体到年代、户型、楼层、新旧等等,并能根据未成交房源的特点,准确推断出合理的价格,这样才能提高交易的效率。

快报记者 刘欣

Real estate listings grid for 'Jinzhong' (金兆), 'Huashang' (华商), and 'Jinzhong' (金兆) agencies, including property details like location, price, and features.

Real estate listings grid for 'Wangshangyeye' (网尚置业) agency, featuring various property listings with prices and locations.