

二手房成交开始驶入快车道

3月上旬,全市(含六合)二手房成交量环比2月下旬上涨103%,仿佛预示着南京二手房市场开始升温。

市场观察 优质房源成交加快

在南京工作六七年的侯小姐从年前就开始看房,先后看了不下十套房子,她的目标是主城区的两房,只要户型好,楼层不要太高,基本都能接受。

楼市真的有这么火吗?还是有其他原因?记者分别采访了坤驰房产、喜缘房产、诚厦房产、友邦置业等多家中介公司后发现,楼市确实有回暖态势。

的成交量上升也在情理之中。”喜缘房地产投资顾问有限公司业务经理李孝清介绍说:“好房源比较少,经常是挂牌的第二天就能成交。”

入户小户型最畅销

二手房成交速度加快,其中60~90平方米的小户型最容易卖出。“小两房的总价约七八十万元,大多数购房人基本都能接受。”

房子好出手,房主定价也自然生气。与2008年市场低落期“多数房源可以砍价”的情况不

同,即使今年1、2月份的市场处于低谷,砍价也不是那么容易的事。“不涨价就不错了。”

据李孝清介绍,之所以房源紧缺,更大的原因是房主不急着想卖房,即使挂出来,很多价格也比较离谱,一旦发现看房者数量增多,立马加价。

置业建议 刚性需求者可适时出手

对于买房人来说,买与不买,何时才买,是困扰自己的两大难题。“实际上,每当市场进入‘停滞期’,都是出手的好时机。”

快报记者 张玮玲

延伸阅读 江北二手楼市现“双高”态势

据友邦置业市场部数据显示,进入3月份以来,江北二手房购房咨询量明显回升,甚至恢复到2009年较好时期的水平,成交量也反弹回升。

与2月份浓厚的观望心态相比,3月以来的市场出现明显回升。卖方对楼市前景表示乐观,挂牌价普遍走高,特别是浦口区。桥北片区挂牌均价较2009年末调高了5%~10%。

企业看台

诚厦多元化发展 铸中介金字招牌

近几年来,南京的房屋中介公司数量急剧增长,可谓是遍地开花,但众多本土中介当中,真正做得好的并不多,诚厦房产就是优秀本土中介公司之一。

做经纪人多年的陈声武是南京诚厦置业顾问有限公司的总经理,对于这一行业他有着自己独到的认识,“每套房子都有一个故事。”

记者在会议室看到这样一张盖着诚厦印章的纸,上面写有“您在过户时交清中介费以后,我们的服务会更加周到、细致。”

另外,与其他中介公司不同,诚厦房产还注重多元化发展。陈声武说:“2008年成立了诚厦物业管理有限公司,拥有3级资质。”

Advertisement for Xuanju Real Estate (轩居房地产) featuring various property listings across different districts like Qianjiang, Xiangshan, and others. Includes contact info and a 'Free Collection of North City Real Estate' offer.