

6月份南京二手房成交量持续上扬

前20天新房认购较5月份同期增长29.8%

现代快报讯(记者 赵丹丹 杨晓冬)5月17日,央行出台重磅楼市新政,南京及时跟进发布落地政策。6月23日,现代快报记者了解到,一系列的新政之下,五、六月份,南京二手房市场成交保持相对高位。新房方面,6月1日—20日全市新建商品房日均认购2.11万平方米,较5月同期增长29.8%。6月21日,南京单日认购总套数达到546套,是“5·17”新政以来单日认购最高值。

新政影响下,南京二手住宅价格降幅收窄。根据国家统计局公布的70个大中城市二手住宅销售价格指数,5月份南京二手住宅价格环比下降0.6%,降幅小于上海、

杭州、宁波、合肥、苏州等周边重点城市。按涨幅降序排列,5月份南京二手住宅价格环比在22个房地产“一城一策”城市和15个副省级城市中均位列第2。

我爱我家表示,新政后日均成交量较新政前上升53.1%,其中新政后首个周末日均成交量较新政前上升164.0%。南京出台公积金新政,同时下调商贷利率及首付比例,“以旧换新”等政策持续深化落实,叠加效应逐步显现,二手房市场成交保持相对高位。在政策和市场双重推动下,南京二手房市场买卖双方心态有所好转。5月份企业客户成交周期为43天,较去年同期有所缩短,买卖双方成交意愿增强,

量的稳定对价格触底有所支撑。

6月,南京二手房成交量持续上扬,端午节之后连续4个工作日,南京全市二手房成交量均在400套以上。随后,6月17日—21日连续5个工作日,全市二手房成交全部保持400套以上。上周前5天的成交量已经达2337套,已经超过了过去6周的每周成交量。

南京市房地产业协会副会长兼秘书长张辉表示,近期南京二手房市场热度持续高位上扬,经历“金三银四红五月”之后,6月份延续“淡季不淡”的活跃态势。接下来,如果能够持续这种态势,不断消耗低价房源,二手房价“从局部企稳回升到整体企稳回升”是完全可以期待的。

在新房方面,南京商品房交易连续环比上升,市场呈现企稳回升迹象。5月,全市有36个商品房项目申请上市销售,较1—4月月均上市量增长8.6%。5月当月,全市新建商品房实现认购61.5万平方米,环比增长25%。同时,5月商品住宅成交均价也略微上涨,较4月提高了2.4个百分点。

进入6月后,商品房市场依旧保持环比增长趋势,6月1日—20日全市新建商品房日均认购2.11万平方米,较5月同期水平增长29.8%,市场整体持续保持向好态势。6月21日,全市单日认购总套数达到546套,是“5·17”新政以来单日认购最高值。

让省级文保远离火灾 南京这样做

现代快报讯(记者 胡玉梅 任雨风)从云南翁丁村老寨发生火灾到河南大学明伦校区大礼堂被烧……百年老建筑、文保单位的火灾,让人痛惜。

今年6月是第23个全国“安全生产月”。现代快报记者了解到,为防患于未然,南京给50处江苏省级文物保护单位试点做了“智慧消防”,并通过全面监测、精准统计、深度分析、信息共享,更早、更快地发现险情,实现预防性保护。

按照江苏省文化和旅游厅《关于南京市省级文物保护单位智慧消防实施方案的批复》,2021年12月,南京市博物馆牵头在南京50家省级文物保护单位进行试点。

目前,“南京市省级文物保护单位智慧消防系统”已在东坝戏台、六合文庙、净觉寺、李宗仁公馆旧址、中国银行南京分行旧址、道胜堂旧址等50家省级文物保护单位稳定运行一年多。自系统投入运行,已成功监测并处理981条火灾报警信息。

火灾发生再处置?很难来得及!依托物联网、人工智能、移动互联网+等新一代信息技术,辅以大数云计算平台、火警智能研判等专业应用……区别于传统消防“起火—报警—处置”的工作流程,“智慧消防”不仅能够提前预警潜在的火灾风险,更可以在火灾发生时迅速响应、高效处理,大幅度降低火灾发生的可能性和潜在损失。

建邺区存量房“以旧换新”试点26日启动

面向本区旧房提供336套新房源

现代快报讯(记者 赵丹丹)6月23日,现代快报记者获悉,由南京市建邺区住房保障和房产局指导推动的建邺区存量房“以旧换新”试点活动将于6月26日开启,至2024年12月31日结束。建邺区“以旧换新”主要面向本区旧房,收购存量住房限额200套。中海、招商、厦门建发等房企4个楼盘参与换购,提供336套新房源。

在南京此前已经展开的“以旧换新”活动中,多是市属国资、区

属国资提供新房。建邺区此次“以旧换新”则在主城区采用市场化运作的方式,联动各大开发商,社会楼盘参与去化,由南京新洋置资产管理有限公司实施,可以申请换购的主体为建邺区范围内享有住房的自然人。换购人可用一套或多套存量住房置换一套或多套新建商品房,置换总价不高于所购新建商品房总价的80%。存量住房收购价格以评估价为依据。

旧房收购范围要求存量住房位于建邺区范围内,收购的存量住房限额200套。存量住房取得房屋权属证书或不动产权证书,记载权利性质应为出让,不含自建住房、商业、办公、公寓等。存量住房应成套、产权清晰,状态为可交易,不存在抵押、担保或查封等其他不可置换状态。相关房源将在“南京房产微政务”微信公众号“房帮宁”平台的“宁换新”模块中展示,预计6月26日正式上线。

如何以旧换新?据悉,市民通过“南京房产微政务”微信公众号,登录“房帮宁”平台首页。在“宁换新”模块内,点击“房源核验”,完成存量住房的物权核验后,点击“房源超市”,可看到新房项目的情况;选中楼盘后点击“一键报名”,可办理报名登记。换购人与新建商品住房项目开发公司完成新房房源线下认筹,认筹金标准等以各新房项目案场公布为准。

南京链家13周年,安心服务始终如一

南京链家总经理席璇:筑牢交易安全网,品质服务永不止步

栀子飘香的6月,南京链家迎来了它13周岁的生日。13年来,南京链家始终坚守“客户至上”的理念,不断夯实“交易安全”的底线,推动房产服务行业的迭代变革,为万千家庭提供更安心、更具品质的房产交易服务,致力于成为消费者房产交易安全的“守护者”。



南京链家总经理 席璇(右前一)



阿姨在南京链家年会上表演并发表感言

做安全“守护者”

累计支付安心保障金7802万元

“做难而正确的事”,链家创始人提出的这句话,几乎烙印进每一位链家人心。在南京链家总经理席璇看来,亦是如此。他说,“安全”是消费者对于房产交易的底线需求,“与其他消费不同,房产交易标的独特、频次低、流程复杂、风险点多、时间较长,任何一点损失都是每个家庭不能承受之重,所以特别需要安全、诚信、专业、高品质的经纪服务。”

安全,是链家首要解决的问题,也是链家自2001年成立以来投入最高的“服务体验”。23年来,链家以革新者的姿态,不断掀起行业变革:2004年,链家率先提出“不吃差价”阳光作业模式;2007年,推出资金监管服务;2011年,发起“真房源”行动;2013年,推出四大安心服务承诺;2023年,链家进一步推出“亿元安心保障金”行动,每年设立超亿元的赔偿垫付资金池,推动客服直赔权限下放……可以说,对交易安全的关注与重视,贯穿链家生长的脉络始终,为许多家庭规避了交易风险问题,用

实际行动向消费者证明“有链家在,安全就在”不是一句空话。

“敢承诺,真赔付”,是链家一以贯之的准则。链家用真金白银,为房产交易安全垒起强有力的保障。目前,链家安心服务承诺已全面覆盖二手房、租赁、新房三大板块,承诺条款总计超过40余项,全面保障消费者从签约前到签约后的权益。截至2024年5月底,南京链家累计赔付7649笔,累计支付安心保障金7802万元。

为保障客户权益,南京链家对安心服务承诺进行了改进和完善,升级后,包括十一大基础保障承诺和九大重磅升级承诺。譬如,你在二手房交易过程中,发现房屋漏水怎么办?别着急,南京链家建立了一套“漏水信息披露”管理体系,将漏水风险前置处理。据悉,该管理体系已在南京部分区域做试点,目前累计提供漏水保障金607万元,保障了1351组家庭的房屋安全。

搭便民“连心桥” 城市补给站为城市美好加码

2011年,链家初入南京,彼时

门店才几个人。历经13年,如今南京链家已有200多家门店,队伍也扩大到近4000人,“国民链家”的身影遍布南京大街小巷。“我们一直在思考,这座城市有链家和没链家有什么不一样。我们希望,城市因链家而更美好。”席璇说。

在链家,门店不仅是房产交易场所,还是扎根在社区的“城市补给站”。链家以社区为“原点”,以便民为“半径”,不断在服务上做加法。例如,链家门店高考期间变身“高考服务站”,为考生提供乘凉休憩、应急打印等服务;提供应急雨具、应急充电、便民饮水等服务;开设“老人手机课堂”,教老年人使用智能手机;与社区一起举办美好佳节主题活动……谈起社区服务,有件小事令席璇感动不已。“去年,瑞金北村有个舞蹈房要改建,一群喜欢跳舞的阿姨苦恼没有场地能跳舞了。门店知道后,立马将培训教室改成舞蹈教室,支持阿姨们跳舞。没想到,在我们年会的时候,阿姨们自编自跳了一支舞送给我们。这份双向奔赴的‘邻里情’让大家都很感动。”

多年来,链家架起便民“连心

桥”,织密社区“服务网”,实现服务“零距离”,努力将小事做好,将好事做精,弘扬着“向上向善”的企业文化基因,让“社区好邻居”的定位深入人心。

夯基础“内力” 以考促学培养顾问型经纪人

对外,链家不断提升安心服务承诺;对内,链家则不断提升经纪人“内在功力”。链家始终以责任倒逼自身成长,坚守“好人、好店、好服务”品质铁三角,在“小阵地”上做好安居服务的“大文章”。

在链家看来,经纪人是行业的根本,是承载服务品质的基石。席璇表示:“新一代的房产经纪人应该是高学历、高专业度和高社区参与度的顾问型经纪人,可以为客户提供顾问决策。”在南京链家,每个人入职新人都会经历初级训、衔接训、高级训等一系列的培训,同时,通过强化“学习、通关、考试”多种方式的培训认证考核系统,提升经纪人的专业知识和专业素养。

要想成为一名合格的链家人,还得通过“链家高考”才行。早在

2011年11月,链家便创设了“博学大考”,一年举办两次,因专业能力强,也被房产经纪行业誉为“经纪人高考”。席璇介绍,“博学大考”考核范围涵盖房地产基础知识、房地产交易服务、房地产经纪服务、房地产交易法规、平台价值和规则在内的5大模块教材,对经纪人业务进行摸查和整理。考试通过的员工给予“搏考达人”标签,而考试未通过的员工则被扣去相应的积分或者降级,“链家希望通过‘以考促学’,倒逼经纪人学习,促进业务流程的规范化。”

新服务时代来临,为提升经纪人收入竞争力,近几年,链家开启了品质大店的升级之路——大店模式。席璇表示,“大店模式”本质上是一种组织变革,借此促进分配机制向经纪人进行倾斜,让服务者之间更高效地协作,让市场波动期的经纪业务更加稳定、坚韧,完成从规模、效率到品质的正向循环。但这也对管理者如何进行科学管理提出了更为严格的要求,“以人文情怀为基础,提高经纪人的幸福感、获得感,让他们成为‘有尊严的服务者’,推动服务质量的提高,让消费者满意。” 吴玉珊