二月楼市成交低迷,新房成交环比下降59%

中介牵手开发商“抱团卖房”

楼市观察

“我最近把主要精力放在卖新房上了,最近卖掉了两套公寓,还不错。”某房产中介销售说。

上月成交数据显示,宁波市六区新房成交环比下降59%,新房、二手房市场低迷,记者在走访中发现,开发商开始扩大购房优惠,房产中介则牵手开发商代理新盘销售。 □金报记者 钟婷婷

新房2月成交量环比下降59%

来自华星研策的数据统计,2月份,宁波市六区成交新建商品房1311套(17万方),成交量环比下降59%,同比下降47%;成交均价21107元/平米,环比上升9%,同比上升8%。

按区域划分,记者发现,全市成交量明显下降的区域有奉化、江北。奉化区成交394套,与1月份相比减少779套;江北区成交227套,比1月份减少658套。

成交均价方面,鄞州区成交均价29960元/平米,海曙区成交均价24020元/平米,江北区成交均价21787元/平米,镇海区成交均价18745元/平米,北仑区成交均价17568元/平米,奉化区成交均价15004元/平米。在成交总价方面,房价总额100万–300万的为成交主力,占比七成。

因正值春节,上个月宁波市六区仅有1个楼盘新推房源,那就是位于海曙区的阳光城君望府,批售套数为90套,均价14200元/平米,但去化率只有16%。位于杭州湾新区的卓越蔚蓝海岸在上月批售302套,均价12180元/平米,去化率20%。

年后,奉化、北仑等地先后出台人才购房补贴政策,再加上关于“商住两用房可以落户”的征求意见稿,无疑给从业人士打了“鸡血”。记者走访宁波各大售楼处了解到,部分开发商为了“冲量”扩大购房优惠,房产销售人员、中介人员也正在卖力展示楼市活跃的场面。上周,海曙某楼盘加推房源,据记者了解,购房均价的降幅达到1000–2000元,购房现场与其他楼盘相比,显得相对热闹。

中介开始卖力推新房、公寓

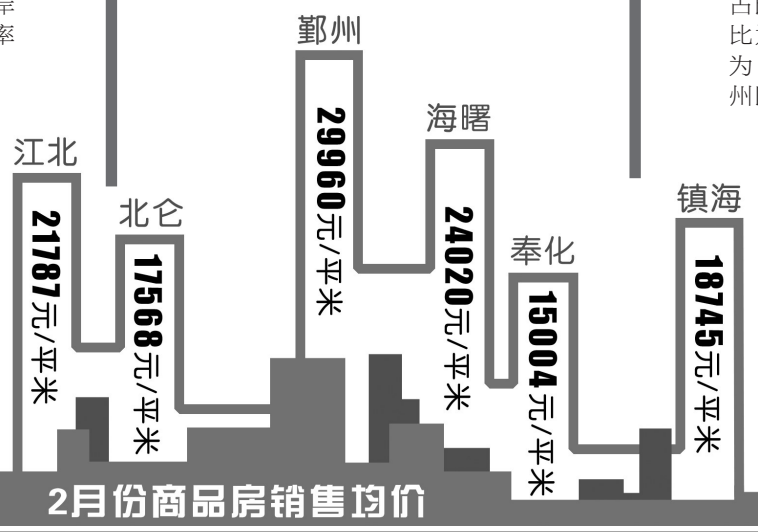
“最近,来看二手房的客户比较少,有些房东急着卖也会下降10万–20万。我就把主要精力放在卖新房上了,最近卖掉了两套公寓,还不错。”某房产中介销售说。

上月,新房、二手房市场低迷,记者在走访中发现,开发商、房产中介开始“抱团卖房”,二手房代理新房、公寓项目,开始大量推广告。“现在一手房的销售情况并没有特别好,他们需要更多的渠道。而二手房中介手头积累着老客户,他们也乐意拓展新的业务。”某业内人士分析。

据南天房产数据平台显示,2月份市中心城区存量房市场呈量跌价平的趋势,成交量环比下降12.3%,成交总面积环比下降18%,成交总金额环比下降20%。

从各区域的成交情况来看,鄞州区成交占比为43%,环比下降27%,海曙区成交占比为30%,环比上升6%,江北区成交占比为21%,环比持平。成交均价方面,上月鄞州区的成交均价为22377元/㎡,环比持平,海曙区的成交均价为19357元/㎡,环比下降1%,江北区的成交均价为18725元/㎡,环比上升4%。

“主要原因是春节前成交量较少,但最近开始成交集中,刚需、改善需求得到进一步释放。另外,根据历年表现来看,节后市场或多或少存在小阳春的成交小高潮。”南天房产某工作人员说。



2月份商品房销售均价

制图 吴玉涵

做一家有温度的银行

中信银行宁波分行网点服务品质管理侧记

“信守温度”,是中信银行零售银行的品牌新主张。中信银行宁波分行切实贯彻“有温度”这一新理念,使之内嵌到零售银行各个产品条线中,让柜台、理财、私人银行服务和信贷、信用卡、支付结算、电子银行、出国金融等产品在“信守温度”的品牌定位下,焕发新鲜活力。给不同场景的用户以周到的服务与体验,做一家有温度的银行。

颜丙楠 何爽

深入了解消费者诉求,是改进服务的最佳选择

又到一年“3·15”,服务再次成为社会关注的焦点。“3·15”前夕,北京壹睿信等两家第三方服务咨询公司相继向中信银行宁波分行递交了上季度《服务品质检查监测报告》。花钱找专业调查机构给自己挑刺,该行已经坚持了很多年。

第三方公司以“神秘顾客”、“录像监测”、“现场检查”的调查方式,对中信银行宁波分行各营业网点的服务水平进行持续的跟踪测评调查,并给予服务改进建议。引入“第三方”服务咨询公司,对银行开展明查暗访,可以观察到服务人员无意识的表现,最能反映真实的服务水平,使管理者不至于“不识庐山真面目,只缘身在此山中”。

据中信银行宁波分行相关部门负责人介绍,第三方服务咨询公司的数据,有如给自己树起了一面镜子,让自身的服务了然于心,不敢怠慢。近年来,中信银行宁波分行辖属网点不断获评“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”,继北仑支行后,江东支行又喜获2018年度该项荣誉。荣誉的获得是对中信银行宁波分行服务品牌的高度认可。提升员工素养和主动服务意识,形成良好的行为习惯并且持之以恒,是该行追求服务无止境的基础。

为中信服务加一度,不断提升服务品质

打造“有温度”的零售银行品牌,不仅要“信守温度”,还要再“加一度”,让客户在体验中信银行服务的过程中,被温度包围,更立体地感受中信服务。

3月5日一早,江东支行刚开始营业,就有一位客户来到支行柜台,代自己的母亲办理一笔定期存单结清业务。柜员在办理业务的过程中发现,该客户母亲在银行系统中留存的个人信息早已过期,按规定,该项业务不得代办,而是由本人亲自到网点办理。但据这位客户自述,其母亲目前正在住院,身体虚弱,无法下床行走,这笔钱给母亲治病,所以才代为办理,客户十分焦急。支行领导在得知相关情况后,立即让2位员工携带“智慧柜台”移动设备,为老人开展上门服务。最终,老人的病得到了及时治疗,中信银行有温度的服务也得到了升温,让知晓此事的客户连连点赞。这是该行在内部开展“我为中信服务加一度”活动的一个生动例证。

以窗口单位文明创建为契机 做一家有温度的银行

当前,为进一步落实宁波市“深化公共服务窗口单位文明创建活动”,中信银行宁波分行按照“六有、六无、一高”的活动要求,全辖发动,将创建活动作为重要工作来抓。其中一个行之有效的做法就是积极通过社区活动拉近与广大居民的距离。腊八话养身、猜灯谜闹元宵、母亲节插花、端午制香袋、新春老年广场舞大赛等活动是该行与社区居民共庆佳节的方式之一。此外,理财小课堂、经济政策沙龙、名医健康讲座、金融服务进社区、寒暑假亲子活动也经常举办,形式多样新颖,活动氛围热烈,取得社区居民一致好评。

数字化时代的到来,改变了人们的生活方式,带给了人们全新的体验,但改变不了的是人与人之间恒久弥坚的感情。中信银行宁波分行领导表示,坚定“做一个有‘大爱’的国有金融企业”信念,提供精细化服务,“信守温度”,做一家有温度的银行。