

参照近期同地段房源成交价格

## 资深中介顾问为您估价

本报记者 梁敏

2月下旬,记者在一家房产中介采访时,遇到了一对老夫妇,两个老人闹到中介公司,吵着投诉中介公司。两位老人在山东农业大学北门附近有一套110平方米的二手房,因为老人家中急需钱,非常着急要卖掉房子。他们找到中介公司,执意要卖120万元。信息发布之后,两位老人等了好几天都没人上门看房,他们着急了,赶紧到中介公司重新报价。由于中介公司的信息平台需要24小时才能更新,老人回家上网一查,网上还是报价120万元,又打车间到中

介公司。

在其他中介公司,记者也遇到了报价不合理的情况。在天成不动产的房源信息中,记者发现有的小区条件相近的二手房,有的报价4300元/平方米,有的则报价高于5000元/平方米。“大部分人卖房子之前,都是问别人的房子打算卖多少钱或者卖了多少钱,于是自己就参照这个价格卖。其实这种参考标准很不稳定。因为大部分的二手房成交价格都会比发布价格低一个档次,市民是很难把握这个标准的。”

3月7日,记者在天成不动产帮助市民估价的时候,一位置业顾问解释说,一般市民要买二手房,想真正摸清房价很难。

记者开通了“帮您估价”栏目,希望为每一位急于卖房的市民提供准确的报价定位。天成不动产、金线房产等中介公司的建议价格,都是参考了近期相同地段、相近房源的成交价格给出的参考价,对急于买房的人来说,有一定的参考意义。下面是记者摘录的上周市民咨询信息和中介公司回复。



**150\*\*\*\*4076:**“南湖东路9号,65平方米,1989年的房子,简单装修,水、电、气齐全,有大市房产证和12平方米的储藏室,我这房子现在卖多少钱合适?”

**天成不动产:**您的房子比较旧,不知是几层,那边有两栋四层到顶的楼,如果是顶层,建议价格4500元/平方米,如果是二三层,建议价格4700元/平方米。在公司的房源信息系统中,也有人将这一地段的房子标价5000元/平方米以上,但是信息发布了大半年,一直没人看房。

**135\*\*\*\*8989:**“东岳小区,5楼,78平方米,房龄12年,一直未装修,有水、电、气,无集体供暖。”

**金线房产:**东岳小区的均价在4000元/平方米—4500元/平方米,由于那边的房子有的是泰山区的房产证,也有房子是大市房产证,因此做了区分。如果是泰山区的房产证,建议价格4100

元/平方米;如果是泰安市的房产证,建议价格4300元/平方米。”

**186\*\*\*\*0396:**“我有套房子请您评估价格,在彩虹新苑5楼,是110+110平方米的房子,2008年办理的房产证,水、电、气、暖气齐全,有储藏室,无车库。”

**金线房产:**彩虹新苑的房子比较新,目前均价在9000—10000元/平方米,这套房子带阁楼,而且配套设施比较齐全,各因素综合考虑,建议价格10000元/平方米。如果诚心要卖,建议报价不要超过11000元/平方米,高于这个价格很难有人去看房的。

**136\*\*\*\*0138:**“元宝小区2楼70平方米的房子,双证齐全,简装,水电气齐全,上暖,带储藏室。”

**天成不动产:**元宝小区这套房子楼层不错,周边的配套设施也很齐全,但是美中不足的是附近的环境比较嘈杂,交通不太方便,建议价格5000元/平方米。

**158\*\*\*\*3368:**“迎春小区4楼顶楼,70平方米的房子,大市房产证,1985年的房子,简装,水电气齐全,上暖,带6平方米储藏室。”

**天成不动产:**这所房子的房龄比较大,银行贷款比较困难,由于是顶楼,市场不太好,建议价格4200元/平方米。



帮您估价  
咨询方式:发送短信至18653881001  
或邮箱:qwbxyg@163.com。

买新房,看了那么多新楼盘,总是感觉太贵,两代人所有积蓄才刚够付首付;买二手房吧,去了好几家中介公司,房子看了不少,没看到合适的,还交了不少看房费。无论是单身来到泰城工作的外地年轻人,还是急于给孩子购置婚房的中年人,几乎都会遇到这样的尴尬。

其实,无论是新房还是二手房,都有着充足的房源,老百姓头头是道,如果不是因为对房价有一个过低的预期,那就是信息不畅,买的找不到的。

本报特推出“有房吗?”栏目,刊登市民的买房信息。另外,每一位买房者都有自己的购房经历,如果您有奇特的买房故事,也可告诉记者,与众多读者一同分享。

## 品牌故事

## 先行赔付十二年

居然之家领跑卖场服务

**本报讯** “3·15”消费者权益日即将来临,对不少商家来说,这个日子是一道沉重的坎。而对于居然之家来说,因为12年前推出的“先行赔付”服务,已经把对消费者的服务和承诺渗透到日常的365天中了。“3·15”只是一个与消费者分享美好、回馈老客户的好日子。

截至2011年2月底,居然之家已在全国大中城市开办了35家分店,年销售额超过200亿元,跻身全国家居流通行业第一梯队顶层。居然之家今日的大成绩,却来源于12年前提出的“小”举措——“先行赔付”服务。

在居然之家诞生之时,家居卖场实际就是摊位市场。商家和消费者作为合约双方,质量问题都是由双方之间来协商解决,作为租赁方的卖场很少有作为。虽然是市场新人,魄力十足的居然之家提出了“先行赔付”服务理念——产品发生了质量问题,商户不予理赔,就由居然之家来先行赔付消费者。就是这短短的四个字,一经推出就赢得了市场的高度关注,也让居然之家因此在京城一举闻名。

居然之家泰安店总经理孙景文回忆:“先行赔付”提出不久的2001年,在北京就出了一次福乐暖气事件。由于暖气质量问题,不少消费者刚装修好的家被淹了,可当人们想起来索赔的时候,经销商关门,厂家关门,这种情况下,居然之家拨出150万元赔偿专款送到遭受损失的消费者手中。“在居然之家工作了12年的何晓军说,“居然之家在此后的12年里,也很好贯彻坚持了这个理念,几年来用于先行赔付的费用超过1000万元。”

今年,居然之家又一次走在了全行业的前头,推出送货和安装“零延迟”服务,居然的腳步没有停下,还不断推出更多服务消费者的理念,不断引领家居行业更快、更强地向前进。

据悉,3月12日—20日,为了配合送货和安装“零延迟”这个服务举措,居然之家泰安店将推出大型促销优惠活动,给泰城消费者带来实惠。

(胡振霖)

“3·15”全面大给力

圣象地板推出  
多项酬宾活动

**本报讯** 一年一度的“3·15”消费者权益日即将到来,各大知名品牌推出形式多样的促销活动,不少知名品牌的活动主题都紧密围绕绿色、环保、健康、低价展开,在消费市场上抢占先机。国内地板行业的龙头企业圣象将在山东范围内全面启动以“圣象3·15全面大给力”为主题的服务推广活动,为消费者提供更加优质服务。

据悉,本次活动精彩纷呈,包括了“买圣象地板,送健康大礼”、“全球至高品质,圣象F4星产品抢鲜体验”、“GT9系列及多款普及版特价酬宾”及“订地板,中大奖”等内容,吸引了众多消费者的关注。圣象地板销售人员表示,此次活动是圣象地板多年来服务民生的一个缩影。一直以来,圣象作为地板行业的领军企业,以“用爱承载”为宗旨,全心服务消费者为目的,目前已有五百万用户的拥护,有深厚的消费者基础,成功打造了业内领先的一流服务和一流品牌。“圣象的售后服务有口皆碑,网点多,服务专业,速度快。”一位卖场负责人告诉记者,在该卖场出售的几乎所有知名地板品牌中,圣象的服务都是一流的。

圣象市场部负责人介绍,本次“圣象3·15全面大给力”为主题的服务推广活动全省现已全面启动。活动期间,凡订单顾客均送健康大礼,除2011年圣象波瑞系列产品隆重上市,优惠价格抢先体验,11毫米经典仿实木纪念板GT9系列及多款普及版特价酬宾外,还有现场大抽奖即将在各地先后引爆!

(李诚春)

东岳书香苑  
二期开盘

均价5300元/平方米

**本报泰安3月9日讯(记者梁敏)** 9日,岱岳区政府附近的东岳书香苑二期项目盛大开盘,这栋22层的商住楼开盘均价5300元/平方米。

熟悉泰城楼市的人都知道,东岳书香苑项目占据了泰山大街上一处黄金地段。该项目位于开元路与泰山大街交汇处,属高铁新站站的福泽范围之内,座落于城西中心腹地,占据岱岳区行政、商业、文化中心的核心地区。在迅速接近城市中心的交通便利下,以其极高的性价比成为城西地区楼盘中的亮点之一。

该项目一期兴建的1号楼早已销售一空,9日开盘销售的是二期2号楼,主要是57套150—170平方米的大户型。开盘当天,售楼处不断有市民前往看房,客服人员更是一直在接听市民的咨询电话。

目前,西部板块正处在一个发展繁荣期,同时西部一系列大型项目的规划建设,极好地推动了西部楼盘品质、规模、配套、物业等方面的发展。随着整个区域交通、商业、医疗、教育等人文环境的进一步完善改善,泰城西部楼盘的投资潜力越来越大。