

楼市是新房与二手房始终在交融的市场,人们有了改善性需求,就会出现卖旧买新,为了孩子能在教育氛围浓郁的区域就读,人们会选择好的教育片区的二手房为孩子上学提供便利,如果说新房营销是在推荐产品的居住理念,二手房营销则是在为有需求的置业者提供生活空间。随着二手房、租房等需求的提升,房屋中介机构也成为市场的重要角色。 本版撰文/摄影 杨翔云



扮演的角色很重要
房屋中介机构

随着楼市的快速发展,房产中介机构在市场中扮演着多重重要角色。

首先,它们是连接买卖双方的重要桥梁,为买卖双方提供交易服务,包括房地产买卖、租赁、互换代理业务等。这些机构可以为客户匹配合适的交易对象,协助双方签订合同,办理过户手续等,确保交易过程的安全和顺利。

其次,房产中介机构还为客户提供咨询服务,帮助他们了解房地产市场的动态、相关政策法规,以及投资置业、房地产管理和物业管理等方面的信息。

房产中介经纪机构提供的服务有助于置业者做出明智的决策,避免不必要的风险。

此外,房产中介机构还具备信

息透明的特点,能够提供全面的房源信息,帮助客户了解房屋的详细情况、市场价格等。通过房产中介经纪机构,置业者可以更轻松地找到符合自己需求的房源,提高购房效率。

在市场竞争方面,房产中介机构与其他房屋中介公司、房地产开发商等存在竞争关系。为了吸引客户,中介公司需要提供更加优质的服务和制定有效的市场营销策略。

然而,需要注意的是,近年来政府对于房产中介行业的监管也在不断加强,旨在规范市场秩序,降低中介费用,保护消费者权益。因此,房产中介机构在扮演市场角色的同时,也需要遵守相关法律法规,确保合法合规经营。

话题互动:角色

市场下的角色转换
房屋中介机构

房屋中介经纪机构面对当前的市场环境应该有更多的角色转换,来应对挑战并把握机遇。

首先要有专业的市场趋势分析,房屋中介经纪机构需要密切关注房地产市场的动态变化,包括房价走势、政策调整以及客户需求的变化等。通过深入的市场研究,可以洞察市场趋势,为机构的发展提供决策支持。

其次,数字化转型和信息化建设是房屋中介经纪机构应对市场挑战的关键。

随着互联网的普及和技术的发展,客户越来越倾向于通过线上渠道获取房产信息和服务。因此,房屋中介经纪机构需要加强线上平台的建设,提供便捷的在线服务,如在线房源搜索、在线咨询、在线签约等。同时,通过大数据和人工智能技术,房屋中介经纪机构可以更加精准地分析客户需求,提高

服务质量和效率。

再者,要具备专业化服务和针对置业者的更广泛细节服务,在竞争激烈的市场环境中,房屋中介经纪机构需要注重提供个性化的服务,以满足不同客户的需求。

通过提供专业化的服务,房屋中介经纪机构可以在市场中树立自己的品牌形象,吸引更多的客户。

此外,加强行业协作和合作也是应对市场挑战的重要方式。房屋中介经纪机构可以与其他相关机构或行业组织建立合作关系,共同推动市场的发展。

房屋中介机构还需要注重提升员工的专业素养和服务意识。通过加强培训和教育,提高员工的专业水平和服务质量,为客户提供更加优质、专业的服务。同时,建立完善的监督和考核机制,确保服务质量和客户满意度。

荟聚美学家居馆首度跨界艺术领域
引领行业全新艺术风潮

近日,一场沉浸式的家居艺术美学“荟客厅”品鉴会在荟聚美学家居馆(卓尚家全球优选家居艺术空间)成功举办。这是一场创新与思想共融的跨界活动,由荟聚美学家居馆与卓尚家全球优选家居艺术空间,携手青年艺术家秦玮鸿,共同引爆这场行业全新的艺术风潮。

活动现场集结跨界艺术家、行业精英设计师等共寻先锋艺术与潮流家居的融合之美。据悉,卓尚家积极推动头部家居品牌、艺术家与家居园区的跨界独立合作,让艺术作品进驻美学空间,与家居场景深度融合,为消费者打造全新家居艺术生活样本。

秦玮鸿,2010年毕业于中央美术学院雕塑系,是一位年轻有艺术才华的雕塑艺术家。他曾举办多次个人展览,并活跃于国际各大博览会,如巴塞尔博览会、伦敦艺博会、纽约军械库、艺术北京等。作品曾被纽约时报、时尚芭莎等媒体杂志刊登报道。他的作品充满活力,色彩鲜艳,给人带来无尽的欢乐与治愈感,其雕塑系列作品更以独特的动物形象深入人心。

活动现场,荟聚美学家居馆主理人侯润龙谈道,“此次很荣幸与卓尚家全球优选家居艺术园区合作,并邀请到秦玮鸿老师



在此举办天津首个艺术展,实现了让艺术品与家居场景深度融合,为用户打造一个全新家居艺术的生活样本。一幅画、一件艺术品,或一个咖啡杯,提升的是空间美感,用户在沉浸式体验中,感受家居艺术完美融入生活。”

秦玮鸿老师也表示共同打造这个艺术“荟客厅”,其核心源于对家居时尚与艺术美学不谋而合的共识。通过家居空间去联结大众,并放大艺术品的视觉亮点,去点亮整个家居空间的氛围。

荟聚美学家居馆秉承着“汇聚全球美好生活”的品牌理念,聚焦于前沿家居时尚单品,打造超3000平方米的美学馆,为整个行业注入新的灵感和活力,触达更多拥抱艺术、热爱生活的消费者。

新报记者 夏萍 文摄

征集地铁族“婚房搭子”
520有情人“甄选爱巢”

由《每日新报》特别策划推出,旨在服务并助力有婚房需求的置业者在2024年选择到心仪的婚房产品,现征集地铁族“婚房搭子”。有婚房需求的置业者参与报名,大家一起选婚房、看婚房、聊婚房,通过选择婚房结交更多的伙伴和朋友。

“婚房搭子”泛指当下有婚房需求的置业者,大家可以通过新报推荐的,适合婚房的楼盘介绍选择满意的产品,可以通过走进

项目楼盘实地品鉴了解,大家坐在一起共同探讨,更可以通过群聊的方式表达对婚房需求的看法和想法。后期将组织地铁族“婚房搭子”们在通过本活动选择婚房后,对婚房的装饰设计以及婚房布局等多个方面进行规划,邀约业内人士参与互动。

参与互动的地铁族“婚房搭子”扫描二维码并注明需求报名参加。



新报开通
楼市维权
服务平台

针对百姓买房、居住遇到的房产问题,《每日新报》开通“楼市维权”服务平台,帮助解决百姓在买房、收房以及入住中出现的普遍问题,扫描二维码将反映的问题上传即可。

