

“彭橙家”小程序上线

开启置业服务“直连直卖”新体验

本报讯(记者 尹亮)在数字化浪潮奔涌的今天,科技正以前所未有的力量赋能生活、重塑服务。为更好满足市民对便捷、高效、透明置业服务的新期待,徐州报业传媒集团精心打造的“彭橙家”微信小程序正式上线。该平台致力于打通房源与客源之间的信息壁垒,构建房源直联、交易自由的置业新通道,为活跃房地产市场注入新动能。

当前,改善型需求已成为市场重要支撑,“卖旧换新”成为不少家庭实现住房升级的普遍选择。然而,传统交易模式中房源信息展示不充分、匹配效率不高、中间环节成本较高等问题,仍时常困扰买卖双方,影响市场流动性与市民置业体验。

民有所呼,我有所应。徐报集团聚焦市场痛点,精准发力,推出“彭橙

家”这一数字化平台。它致力于打造一个纯净、开放、高效的交易空间,促进信息自由流动,让交易回归本质。小程序界面简洁明了,“我要买房”与“我要卖房”两大核心功能入口清晰。有购房需求的市民,点击“我要买房”即可浏览卖家发布的房源,详尽的图文信息与直接的联系方式让心仪之家触手可及;有意售房的市民,通过“我要卖房”完成必要认证后,即可免费、充分地向潜在购房者展示房源信息,极大提高房源的曝光率与成交机会。

值得一提的是,“彭橙家”小程序倡导的“直连直卖”模式,有效省去了传统中介环节,显著降低交易成本,使买卖双方能够更自主、灵活地达成交易,真正实现“换新无忧,省心省力”。这不仅优化了交易流程,也更有

力地保障了消费者权益。

此外,“彭橙家”还创新融合“云逛展”功能,将线下房展盛会搬至云端。市民无论身处何地,都可随时随地线上浏览徐州房地产市场的主流楼盘信息,打破时空限制,为无法亲临现场的市民提供便利,进一步彰显科技为民所用的温度。平台还汇聚丰富的楼市资讯与楼盘动态,致力于成为市民身边可靠、贴心的房产信息智库。

“彭橙家”小程序的上线,是传统媒体融合转型、服务社会的一次生动实践,也是运用数字技术提升公共服务水平、优化营商环境的有益探索。它标志着房产交易服务正向更加透明、便捷、高效的新阶段迈进,必将为徐州市民的美好生活增添更多可能,为地方经济健康发展贡献力量。期待这颗

数字化孕育的“彭城”硕果,甜润万家,助力更多家庭圆梦新居。

有买房、卖房需求的市民,可在微信搜索“彭橙家”或扫描二维码直接进入小程序。

另温馨提示:房地产交易存在一定风险,建议在专业人士指导下完成,切勿随意向卖家支付款项。



为什么有人咬牙也要买高品质住宅?

本报记者 尹亮

在“房住不炒”的大背景下,徐州楼市正经历深刻分化与转型。“咬牙买高品质小区”已不再是少数人的选择,而是被市场数据和现实案例验证的理性决策。这背后,交织着资产逻辑、生活质感与风险防控的多重考量,也标志着徐州人住房观念的一次全面升级。

抗跌性与居住性的双重保障

在徐州楼市“冷热不均”的版图上,高品质小区的资产属性愈发凸显。

以招商央玺为例,作为新城片区2022年落成的高品质楼盘,至今房价依然坚挺,维持在25000元/㎡左右。相比之下,部分远郊普通楼盘保值能力明显逊色。

“市场下行时,高品质住宅凭借其过硬的产品力,价格最为坚挺,跌幅最小;市场回暖或上行时,这类小区领涨能力更强。改善型和高端客群愿意为稀缺的优质资源支付溢价。”业内人士指出,“咬牙”买入,实则是为未来资产筑牢防线。

此外,高品质住宅通常具备更优的金融属性。银行在办理房产抵押时,对这类小区的评估价往往更高,能为业主提供更充裕的

融资空间,成为家庭财务的一道重要缓冲。

在“房住不炒”的基调下,居住属性日益受到重视。高品质住宅带来的生活品质,是最直接、最感性的回报,关乎每一天的幸福感。

精心规划的园林、充足的活动空间、人车分流的设计、会所、泳池、儿童乐园等高规格配套,都在持续提升居住者的生活质感。

高品质住宅通常户型更合理、得房率更高、建材更扎实,隔音与隐私性能也更佳。

物业服务更是高品质小区的灵魂。严格的安保与门禁带来安心,整洁的公共区域与精心的绿化养护营造舒心,及时的报修响应与丰富的社区活动则进一步提升了生活品质。

高品质住宅更加省心

“买房时多投入,实则是为未来省钱。”这句徐州资深房产中介的口头禅,背后是清晰的成本逻辑。在徐州,以“当期高投入”规避“长期隐性成本”的案例并不少见。

数据显示,徐州楼市已进入“改善主导”阶段,120㎡以上户型成交占比超四成。高品质小区在户型设计与空间包容性上优势显著,能更好地适应结婚、生子、父母同住等家庭结构变化,有效规避换房成本,实现“一步到位”的经济选择。

面对政策调控,优质资产展现出更强韧性。随着“房住不炒”持续深

化,徐州市普涨时代终结,但核心地段的高品质房产仍具穿越周期的能力。市场分化下,“二八定律”日益凸显——未来徐州或仅20%的优质房产占据80%的涨幅,而其余80%可能长期横盘。购买高品质小区,正是为了跻身这20%的优质资产行列。

家庭结构变化的风险也得以提前化解。徐州30至50岁购房群体中,对140㎡以上大户型的需求持续增长。这类户型在高品质小区中占比更高,且多采用可变空间设计,能够适应三孩家庭、多代同居等多元需求,避免频繁置换的麻烦。

“咬牙”实为理性的价值投资

徐州人“咬牙买高品质小区”的背后,是从“消费思维”到“价值投资”的观念转变。这一决策权衡的是短期压力与长期收益、显性房价与隐性成本、财务负担与生活品质之间的关系。值得注意的是,这种“咬牙”并非超出财务能力的盲目冲动,而是在家庭可承受范围内的理性抉择。

在中心城市建设的浪潮中,徐

州人的住房需求正从“生存型”向“品质型”跃迁。那些愿意为稀缺资源、优质产品和贴心服务“咬牙”的购房者,所购不仅是一处居所,更是一份资产保障、一种舒适体面的生活,以及一道抵御风险的屏障。对徐州人而言,在安全边际内为高品质住宅“咬牙”,终将成为一笔划算的“人生投资”。

