



燕子搜房

燕子搜房是一个为市民提供买房、卖房、出租、求租的公益栏目,我们致力于成为瑞安最权威的二手房中介平台。如果您也有房源想要出售,关注“瑞安日报微地产”微信公众平台或拨打栏目热线:66888080即可免费登记房源。

求购

蔡女士求购一套瑞安市实验小学学区房,要求50平方米以下的小户型,总价不超过60万元。
曾先生求购瑞祥新区一套新房源,要求毛坯,面积120平方米左右,单价2万元左右。

出租

冯女士求租锦湖街道第一桥附近的店面,要求带卫生间,适用于美甲美容。

出售

陈女士要出售进源社区的一套小户型房源,楼层在一楼,面积39.5平方米,国有出让、双证齐全。该房源简单装修,施教区为安阳实验小学和安阳实验中学。
虞先生有一套位于兴达路3幢的房源出售,国有出让、双证齐全。房子在1楼,面积38.18平方米,毛坯,总价70万元。施教区为隆山实验小学和滨江中学。
郑女士有一套虹桥南路的房源出售,楼层在6楼,国有划拨、双证齐全。

房子面积58.08平方米,南北通透,精装修,施教区为市实验小学和玉海实验中学,总价75.5万元,若诚心购买价格可再商议。

张女士有一套清莲小区8幢的房源出售,国有出让、双证齐全。房子面积96平方米,楼层在1楼,4年前重新装修过,目前是两房的格局,原做学区房用,现因个人原因变动,诚心出售给有需要的人。房子总价195万元,施教区为马鞍山实验小学和安阳实验中学。

林先生有一套大桥新村的房源出售,国有出让、双证齐全。房子面积83平方米,简单装修,单价1.3万元/平方米。施教区为滨江小学和滨江中学。

蔡女士有一套虹北花苑二期的房源出售,楼层在4楼,国有出让、双证齐全。房子面积99平方米,两室两厅两卫,毛坯,总价100万元。施教区为玉海中心小学和锦湖中学。

彭女士有一套位于隆山东路和拱瑞山路交界处3楼的房源出售,国有出让,双证齐全。该房源朝东,通透方正,采光优良,交通便利,面积144.65平方米,3室1厅2卫,单价13850元/平方米。施教区为隆山实验小学和安阳实验中学。

郑女士出售阳光北路226弄的一套房,楼层在2楼,国有出让、双证齐全。房子面积164平方米,简单装修,单价11500元/平方米,施教区为万松实验学校 and 瑞祥实验学校(初中部)。

郑先生有一套清波花苑6幢的房

源出售,楼层在5楼,国有出让、双证齐全。房子面积163平方米,精装修,单价1.3万元/平方米,施教区为红旗实验小学和玉海实验中学。

张先生有一套望湖家园二期12幢的房子出售,位置就在嘉宝锦园对面,塘河边,国有出让、双证齐全。该房源位于7楼,楼栋已经加装了电梯,因此楼层不是问题。房子面积113平方米,顶上还跃一层,赠送面积高达100平方米,顶楼有约60平方米大阳台,还隔了一房一卫一储藏室。整个房子采光优良,内部装修精致,居住舒适,总价238万元。施教区为马鞍山小学阳光校区、集云实验学校(初中部)。

张先生出售一套虹北花苑二期房源,国有出让、双证齐全。该房源位于5楼,走楼梯,面积98平方米,两个卧室,一个开放式书房,两厅两卫,精装修,可直接拎包入住,含家电总价150万元。施教区为锦湖实验小学和锦湖中学。若诚心购买,价格可再商议。以下为房源照片。



如何参与“燕子搜房”栏目

- ①您可以关注“瑞安日报微地产”公众微信平台,直接在后台发送信息;
②拨打热线电话:0577-66888080进行登记;
如通过审核,我们将在“瑞安日报微地产”公众微信平台和本报上对其进行刊登,机会不容错过噢。



[置业讲堂]

新手购房如何看楼书

楼书是楼盘信息的重要载体,也是置业者作出购房决策和家庭规划的主要依据。现在的楼书越做越精美,每个楼盘都想把最好的一面展示给我们,可是作为第一次买房的新手,如何才能通过楼书来了解房子的真实情况?看楼书应该看些什么内容呢?

打探虚实

图片多文字少是楼书的最大特点。楼书的图片一般包括效果图、实景图、交通图等。为了让楼书尽善尽美,开发商一般会采取效果图和实景图搭配使用。购房者在看图片的时候,要尽量核实现场实景,别把效果图当实景。另外,开发商一般会把交通图做成卡通式的,而且一般与实际比例不相符,看楼书的时候,交通图只能表示楼盘所在的大概区位。

楼书的交通图,可以让购房者了解楼盘的具体位置,同时也可以估计房屋的大概价位。但购房者也要注意地理位置图是否按照比例绘制,若不按比例,将会对地点的选择形成误导。

对于楼书上的平面图,购房人应由大到小进行阅读,首先应研究小区总体规划平面图,确定小区的环境布局是否理想,是否有足够的绿化率与车位,楼间距是否够大,是否影响采光,仔细了解小区内外的道路交通情况,进出小区是否方便,是否有保安系统,垃圾是否集中处理等。然后,看整幢楼的平面图,看自己拟选的单位平面图,对自己想要购买的单元位置进行了解。

观察细节

楼书中可以清楚地看到楼盘的户型设计,包括厨房、卧室和客厅等位置及设计。购

房者看户型图时,要仔细观察不同房间的门户朝向。如卫生间的门向着客厅开,私密性不强,形成主客间的尴尬。厨房由于多和餐厅相连,可以设在靠近户门的位置。

有的购房者在看楼书时,常常进行空间置换,事实上未必行得通。由于排烟道、天然气管、给排水管、排污管等都是垂直竖向管道,属于公共管井,不允许随意改变。因此,户内厨房、卫生间都不允许任意移位,购房者看楼书时要特别注意厨房和洗手间的位置。

不少购房者发现,在户型图上,即便面积再小,也有较为齐备的功能分区,再小面积的户型都会被规划出衣柜、浴缸的位置,而等到买房者真正入住时,却发现家里的地方不够用,有些空间无法使用。买房者在观看户型图时,应当注重面积的标注,各房间的面积都应该实际考量。

仔细求证

购房者在看房时不但是要仔细阅读楼书,还要善于透过楼书表面看到那些决定是否下单的实质内容,如楼书中出现的车程、起价、绿化率、配套设施等描述。如果楼书中对该实质性内容描述比较含糊,可以要求售楼人员详细说明。

此外,某些楼盘为吸引购房者大肆打出的“抄底价”等广告是否属实,也最好向置业顾问求证,因为最低价位房子可能很少或已被别人买走,买房前问清楚,以免因为价格无法接受而白跑一趟。

虽然楼书的本质是楼盘信息的载体,但是楼盘的“好坏”,最好还是通过实地调查,辨明真伪。签订合同时,还应将楼书上的有关内容以补充条款形式予以约定,使之具有法律效力。(彭丽明 整理)



信用卡业务增速放缓 银行发力存量市场

2020年银行信用卡业务整体增速放缓。央行数据显示,2020年信用卡用卡规模同比增速创下近五年来最低。受疫情影响,信用卡不良率有所上升,逾期现象在2020年普遍有所增长。值得注意的是,在卡量增速放缓的同时,各家银行纷纷发力,通过扩展经营场景以及各种各样的营销活动,持续强化信用卡与客群连接,激活信用卡存量市场。

业内人士表示,随着存量竞争加剧,能否深度挖掘存量用户是信用卡业务转型的关键。未来,随着一系列政策利好释放,银行需强化精细化运营,完善产品风控,持续提升自身业务实力和产品市场竞争力。

信用卡业务增速明显下降

受疫情影响,2020年银行信用卡业务整体增速放缓,不良率有所上升。央行近日发布的2020年支付体系运行总体情况报告显示,截至2020年底,信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计7.78亿张,同比增长4.26%,人均持有信用卡和借贷合一卡0.56张。

“银行信用卡业务整体增速放缓是无疑的。受到疫情影响,2020年信用卡总体规模同比增速创下了近五年来最低。其中第四季度环比增长仅为0.25%,也是全年四个季度中的最低。”信用卡资深专家董峥说,“总体来看,受疫情影响,2020年信用卡债务压力有所上升。但在第四季度,信用卡逾期半年未偿信贷已呈环比下降。出现这种情况的原因在于,面对重重压力,一方面央行和发卡银行对信用卡业务出台了一系列风控措施,另一方面发卡银行的催收力度加大,对全年高风险信用卡起到了遏制作用。”多位专家也表示,随着经济复苏和持卡人现金流情况好转,预计今年信用卡风险将有所收敛。

各有高招 激活存量市场

值得注意的是,在卡量增速放缓的



同时,各家银行纷纷发力,通过扩展经营场景以及各种各样的营销活动,持续强化信用卡与客群连接,激活信用卡存量市场。

“虽然卡量增速明显放缓,但从央行以及各家银行的数据来看,银行卡总体的交易金额比较稳定,大多数银行基本持平,说明大家均已发力存量市场,提升交易额和用户黏性。”董峥说。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智表示,当前80后、90后等主力群体已基本完成信用卡的覆盖和初次使用,信用卡整体的发展也进入存量时代。银行信用卡收入主要来自刷卡手续费和分期业务,其很大的业务量都来自于存量客户。因此,各家银行都在发力做好精细化运营,维护好存量客户。

董峥也表示,随着存量竞争加剧,通过精细化、场景化经营来契合持卡人的消费行为和消费特点,通过各种优惠活动刺激消费和用卡,是当前银行深度挖掘存量用户的关键。

将迎新发展机遇期

业内人士指出,随着近来互联网消费贷收紧、信用卡利率上下限放开等,为银行信贷消费服务提供了巨大空间,信用卡业务迎来新的发展机遇期。

日前,银保监会等多部委联合发布《关于进一步规范大学生互联网消费贷款监督管理工作的通知》,明确小贷公

司不得向大学生发放互联网贷款,进一步加强消费金融公司、商业银行等持牌金融机构大学生互联网消费贷款业务风险管理。

董峥表示,监管部门并没有针对大学生信贷消费市场实施一刀切,而是让商业银行等正规金融机构在严格监管下,来为旺盛的大学生信贷消费需求提供服务,对于信用卡业务来说,是回归校园的有利时机。

此前,监管还发文明确,自今年起,信用卡透支利率由发卡机构与持卡人自主协商确定,取消信用卡透支利率上限和下限管理。业内人士指出,信用卡透支利息可以灵活定价后,有利于信用卡业务在信用消费领域,在与其他互联网信用消费产品的竞争中占得有利位置。

不过,专家也表示,新的机遇也面临新的挑战,发卡银行也需持续提升自身业务实力和产品市场竞争力。消费金融专家苏筱芮表示,未来消费金融竞争还是场景之争、生态之争,信用卡是否能担当消费金融市场的主角,关键在于自身能否抓住数字化转型的契机,将自身各业务条线整合完善。此外,信用卡利率的放开也对银行的用户分层、风险定价等提出更高要求,既是对银行市场化运作的重要考验,也能够为稳步拓宽信用卡客群创造机遇。

(据《经济参考报》)

“周周盈” 稳盈7天存款

无论是收银台还是办公桌 每个人都有自己的阵地

个人大额存单

周一不再是被闹钟支配的恐惧 而是对全新自己的期许

华夏银行大额存单, 期限灵活、保本保息, 到期付息、按月付息, 满足您不同的资产配置需求, 20万起存, 额度有限 先到先得。