

# 月桥花院LOFT 自由生活不将就

不管你愿意,或者不愿意,徐州的房价已经全面进入到5位数的时代,这是不争的事实。

当房价的涨幅远远高于收入的增长时,购房者必然面对一个痛苦的选择。

要么,远离舒适的区域,在远郊安家,每天承受着配套不足,交通不便的生活;要么,在舒适的区域,集全家之力,高举债台,买一套能多小就有多小的房子蜗居着。

似乎,就只有这两种选择?

其实,月桥花院给了购房者另外一种选择,走进LOFT生活,在最舒适、享受最完善的配套、最美的景色、最先进的规划……还不用在极小的面积蜗居着。

之所以能够做到这些,LOFT挑高5.4米的特性,让一层轻松变作两层,空间加倍。

以月桥花院LOFT为例,推出的87平米和55平米户型,让房子秒变160平米超大户型和100平米中等户型,告别“空间拮据”的生活。

更重要的是,LOFT户型方正,利用起来简单,组合、搭配自由,不仅住起来空间足够,还能满足不同人群的个性需求。

据悉,目前,月桥花院LOFT样板房已经惊艳亮相,对于生活有着自由憧憬的你,不妨去看一下,或许,一眼就能让你找到最心动的感觉。

## 月桥花院LOFT 更轻松的购房选择

买房,是每一个中国人一生都离不开的话题。

传统观念里,家,房子,往往是统

一的话题。没有房子的家庭,租房的生活最多只能是一种过度的选择,买房才是最终的归宿。

可环顾徐州房价,过万的价格已经成为一种常态。在热门区域,特别是新城区,万元的价格是不可能买到房子的。

当微薄的收入,遇到了不断上涨的房价时,痛苦接踵而至,选择已然不多。

远郊房?或许是一种选择,但配套的贫瘠和交通的不便伴随着买房后的每一天,这种痛苦,只需想一想,就是难以承受之痛。

幸好,月桥花院在新城区最核心地段推出了LOFT产品,让购房者不用纠结于远郊房的痛苦,用更低的价格,享受到更自由、更舒适、更便利的生活。

5.4米挑高,一层当作两层用,空间翻倍,月桥花院LOFT推出的87平米和55平米户型,不仅最大限度控制了房子的总价,方方正正的户型,让居住者能够最大限度利用房子,不造成一丁点浪费。

月桥花院LOFT的福利,可不仅仅是一层变两层。当生活条件提升,有了钱,住进了洋房、大平层甚至别墅,月桥花院LOFT可以非常便利地出租出去,给家庭带来一份非常有保障的收入。

笔者获悉,在新城区,租房的需求非常旺盛,每年都呈现出极大的增长,LOFT产品总价低,租金却看齐昂贵的住宅产品,有着住宅难以比拟的收益率。

住,则更轻松、更舒适;租,则收益

高,出租率高。

月桥花院LOFT,不仅仅是更轻松的购房选择,更具有住宅产品难以企及的投资回报率,在当下房价不断高企的时代,不失为购房者更好的选择。

## 月桥花院LOFT 户型方正自由组合

我们总是抱怨生活的千篇一律,钢筋水泥堆砌一座座高楼,分布在城市的每一个角落,无论在哪个角落,甚至无论在哪个城市,大同小异。

生活亦是如此,单调的生活周而复始地重复着。

幸好,在单调的生活中,我们拥有了LOFT。

让我们即使在千篇一律的都市中,在单调平凡的生活中,也仍然能感受到不羁的自由。

挑高5.4米LOFT的空间有非常大的灵活性,人们可以随心所欲地创造自己梦想中的家、梦想中的生活,丝毫不会被已有的结构或构件所制约。人们可以让空间完全开敞,也可以对其进行分隔,从而使它蕴含个性化的审美情趣。

在户型上,没有任何住宅能够比LOFT更加方正,这让LOFT在使用的时候没有任何浪费的地方。5.4米挑高,在空间上,LOFT比普通住宅更有层次感,更能发挥空间的利用率。这些都是LOFT无可比拟的优势,更是挥洒自由空间想像的不二之选。每个进入LOFT的人都有可能体验到属于自己的“一片空间”,当我们在高大而开敞的空间里与自由不期而遇时,正是这“一片空间”之中人性被充分尊



重,只要你想要的生活,LOFT都能帮你实现。

你的生活你做主,这才是真正自由的生活。

月桥花院LOFT,灵动户型设计,共推出55㎡、87㎡两种户型,户型方

正,南北通透,5.4米挑高,买一得二,上下双卫设计,采光充足,满足不同需求。55㎡、87㎡全能LOFT 5.4米的挑高空间拒绝一层不变,百变示范区正在倾城绽放。

月桥花院供稿

# 贝壳找房亮相南京 让改变发生,用技术推动居住升级

11月2日,贝壳找房在南京举行沟通会,倡导当地经纪机构提升服务品质,推动行业正循环。“我们希望和同业共同努力,推进地方行业发展,让百姓享受到高品质的服务”,贝壳找房苏北省区总经理曹虎表示。

## 楼盘字典:为“海量”真房源保驾护航

作为技术驱动的品质居住服务平台,贝壳找房继承和升级链家网在产品技术、品质控制和数据挖掘等方面的优势能力,持续迭代大数据产品“楼盘字典”,研发和应用VR看房等创新技术手段,为消费者提供更好的服务体验。

“贝壳找房愿携手南京全行业的优质服务品牌,推动行业创新发展,给购房者带来更好的服务体验”,贝壳找房苏北省区总经理曹虎表示。

贝壳致力于打造“海量真房源”,这是门槛也是底线。在真房源的标准之下,同时也要求入驻平台的经纪人和经纪公司发布真实房源信息。要做到真房源需要真实房屋作为验证基础,而贝壳找房的“楼盘字典”就是这样真假房源的“照妖镜”。

目前,贝壳找房能提供超1亿套海量真房源,涵盖房源历史成交数据、透明房价、户型图等多维度信息,有效提高了交易效率和透明度。通过“楼盘字典”和全生命周期的真房源验证系统,贝壳找房的真房源率已达到95%以上,从根本上能够遏制“信息不透明”、“房源不真实”的行业弊端。

## ACN网络:打破现有信息孤岛

一直以来,小中介常因房源、客源有限陷入信息孤岛。在绝大多数的公司里,经纪人之间的业务关系是竞争而非合作。贝壳找房推出的ACN经纪人合作网络从企业文化入手,加强经纪人之间的交流,让从业者从思想层面认同合作是1+1>2的道理。



ACN合作网络能够有效解决“房”、“客”和“人”(经纪人)之间联动的难题。该合作架构主要包括三部分,即以房源流通联卖为核心的“房”的合作网络、以跨店成交比管理为核心的“客”的合作网络和以信用分管理为核心的“人”的合作网络。其本质是打破现有的信息孤岛,将房源和客源有效打通,盘活所有的资源进行更加有效的匹配。当信息的隔板被打开,在合作网络催化下,商机线索会以几何倍数增长。

与此同时,效率的提升和合作角色的细分,也会提高经纪人的收入。这对于经纪人有着积极的影响,经纪人的稳定会带来服务品质的提升,从而促进客户满意正循环的建立。

## VR看房:改变用户看房习惯,大幅提升行业效率

贝壳找房如视事业部运营总经理郑深圳表示:“如视VR是为解决用户看房难而生。短短半年时间,平台已涌现出大量经纪人和用户因为如视VR而提高收益的真实案例。这更加坚定

了我们的信心。未来,我们将继续加大在如视VR上的投入,让线上看房变得更简单。”

所有曾经为买房、租房跑断腿的人都有路上三小时,看房十分钟的无奈经历,在房产经纪行业,看房已经成了效率低,时间成本消耗最高的环节,使得用户、业主和经纪人心力交瘁。但是看房又是最不能忽略的步骤。

4月底上线的贝壳找房,适时推出了如视VR。贝壳如视VR能够帮助用户更好决策,大大提升用户线下看房效率。贝壳如视VR通过自主研发智能扫描设备及VR场景构建算法,实现对房源规模化数据采集和重建,呈现包含房屋的三维结构、尺度信息,户型、装修、内饰等丰富信息的房源VR实景,并创造性地将图像、模型、视频、音频、动效以及结构化信息完美的组合,推出“VR看房、VR讲房、VR带看”三大功能,为用户带来极致的线上看房体验。

贝壳VR看房不仅解决了广大用户的诸多痛点,更是在商业效率方面为房产经纪行业添了一把火,推动了



经纪行业整体效率的提升。数据表明,相比传统的线上看房,VR看房用户人均浏览房源数提升了180%,VR房源的人均停留时间较普通房源提升381%。此外,人均浏览房源数量也提升到了180%,使用过VR看房功能的用户7日内人均看房效率提升到140%,商机量比400电话高一倍以上。得益于精准的线上匹配,如视VR大大促进了线下成交效率,目前已有用户通过VR看房后直接达成交易。

目前VR看房已经在贝壳二手房、新房、租赁、旅居行业落地应用。贝壳找房和其拥有的超过1300名专业摄影团队,正全力打造覆盖全国的真3.0看房体验。

## 跨品牌合作:构建合作共赢的良性生态

2018年,贝壳找房大平台开启跨品牌合作,开展特许经营业务,开放平台资源,帮助经纪机构发展。一直以来,德佑和住商是以加盟模式进入房地产经纪行业加盟市场,与贝壳合作后,为服务者提供包括营销、系统、经

营、人才、供应链、资本、交易、品牌在内的八大赋能,帮助服务者提高服务品质,提升服务效率,帮助经纪人提升自身业务素质,帮助入驻品牌提升团队运营效率和促进品牌升级,推动行业正循环。

以拥有40年品牌经验的住商不动产(简称“住商”)为例,南京住商与贝壳合作后,9月至今,住商在南京当地的门店已经开了55家。

“我们深知,在新的经纪时代下,我们肩负着行业进步及发展、经纪人赢得职业尊严的使命”,中国住商不动产总经理黄荣财在大会上对外公布了住商荣誉准则,其中就包括真实房源。

作为贝壳的新经纪品牌,链家、德佑、住商与贝壳既彼此相依,又有所不同,链家走的是直营路线,而德佑、住商做的是开放平台的加盟,但最终的核心价值观是一致的——让行业进步,让房产交易不再难,让经纪人赢得职业尊严,共同建立消费者满意的品质正循环。

全媒体记者/王巍巍