

# 我爱我家逆市布点

2007年11月,南京我爱我家房屋租赁置换有限公司连开两家连锁店——长巷银城店、江北南浦店。目前,南京我爱我家连锁店的规模已经达到了40余家,单2007年就已经连开了10家,另外几家包括江宁新亭路店、燕江路店、和燕路店、悦民路店、江北滨江店、清凉山店、将军路店、江宁翠屏店。2007年我爱我家布点开店、品牌扩张工作可谓有条不紊、进展顺利,这与少数公司在宏观调控阶段大幅度收缩门店的举动形成了鲜明的对比。

该公司相关人士介绍称,规模扩张一直就是我爱我家的发展重点,今年的高速扩张只是我爱我家发展到一定阶段必然的产物。2007年下半年以来,南京二手房市场受到一些相关政策的影响,一些不规范的小中介逐渐被挤出市场,这时候要生存要发展,提升品牌力度就显得尤为重要。我爱我家在逐年上涨的二手房成交量中也看到了市场所存在的巨大潜力,近几年公司一直致力于进一步扩张规模、储备人才,以及提升公司的管理制度、行为规范,目的就是

为规模扩张做好充分的准备工作。

南京我爱我家房屋租赁置换有限公司成立于2000年底,是一家专业从事房地产租售的居家综合服务商。公司发展至今已拥有1个管理中心、40多家连锁店、500多名员工,并建成有行业领先的以连锁网络、公司网络以及外部网络为基础的“三网合一”的信息化处理平台。

通过完善的人才培训体系,我爱我家目前已经建立起了一支高素质的员工队伍。在服务上秉承“永不抱怨”的服务宗旨,坚持“宁愿少做一笔生意,决不得罪一位客户”的服务信条,成功塑造了我爱我家“专业、稳健、正派、放心”的品牌形象。

诚信是经营之本。“诚信于顾客,诚信于政府,诚信于社会,诚信于员工”,该公司严格遵守行业规则,主张透明交易,坚决不吃差价,以专业的精神打造我爱我家诚信品牌。

而创新则是我爱我家保持自身活力的法宝。多年来,为了满足客户不同的需求,该公司率先推出了房屋银行、置换快车业务,率先与银行联合推出“零过户”业务,率先在租赁市场导入“房屋管

家”模式……这些新鲜血液都已成功地在我爱我家大动脉里流淌着,为我爱我家带来了新的活力。

奥运年即将到来,我爱我家特别推出了为期一年的婚房优惠活动。此次活动时间定于2007年8月8日到2008年8月8日,正好是奥运会开幕前的一年时间。凡活动期间登记结婚的,凭结婚证前往我爱我家成功购房,就可以享受由我爱我家倾情送出的价值500元的“新婚神秘大礼包”一份,随后还将陆续推出更多优惠酬宾活动。

快报记者 刘欣

## ■ 相关链接

### 我爱我家部分荣誉

2006年,被南京经纪人协会授予“2005年度南京房地产规范服务先进经纪企业”。

2005年,被江苏省工商行政管理局、江苏省经纪人协会授予“江苏省百强经纪企业”、“江苏省百强经纪企业带头人”称号。

2004年,被南京市人民政府授予“2004年度南京市服务质量奖”。

2003年,被授予“AAA级信用资质”和“双十佳”称号。

## ■ 特别提醒

“南京首届优秀(经纪)中介”评选正在火热进行中,如果你支持该公司,请登录江苏都市网([www.js.cn](http://www.js.cn))首页,点击“南京首届优秀中介企业评选”进行投票即可。

“解析中介骗局”系列报道之二

## 两万五买来内部房号 两天后差点全打水漂

内部认购、内部房号,在房源紧张的情况下,部分非法中介打出了这样的招牌,一个房号要价数万元。然而,吴先生刚花25000元从中介手中买了一个内部房号,两天后就收到楼盘开盘公开发售的信息。

### [骗局实录]

买房安家是吴先生多年的心愿,为此他早早算好了一笔账。当地二手房房价每平方米比期房高了1000元,买期房差不多能省下10万元。多次实地看房后,他选择了一个价格、配套综合性价比相对较高的楼盘。

吴先生在该售楼处登记后,一有时间就去询问开盘日期,却总得不到确定答复。售楼处的答案可能是近期,也可能是明年。如果是明年意味着什么呢?吴先生盘算着,房价每平方米上涨几百元甚至上千元都有可能,更关键的问题是能不能买到。他又经过多方打听,知道该楼盘这期开盘只有3栋楼,总共只有几十套。他计算了一下,如果买不到,他可能要多付出十多万元甚至二十多万元的代价。

怎样才能确保买到该楼盘的期房呢?他四处打听,终于在网上找到一个信息,有人愿意转让手中该楼盘的“内部房号”。吴先生与对方联系后发现,对方是一家知名中介公司的员工。对方宣称,该楼盘这期不会向外公开发售,都



漫画 俞晓翔

是采取内部认购的方式,没有关系根本买不到。综合自己掌握的信息,吴先生相信了对方的说法。他算了算,买房号怎么都比多花十多万元便宜。虽然不合理,但是为了能买到房子只能接受。

之前,吴先生还和另一家中介联系过,对方开价45000元,而这个知名中介的价格和信誉显然更能让人信任。经过讨价还价,吴先生用25000元买下了这个“内部房号”,同时付出了6000元中介费。签订的合同上,注明如果吴先生违约,一切费用都不退还。签约后,吴先生又从朋友处听到消息,外面房号高的已卖到50000元,相比之下他觉得真是庆幸。

但两天后,吴先生收到的一条手机短信却让他气愤不已,该楼盘当天开盘公开发售了。他赶到发售现场,人并没有想象的多,很顺利就拿到了这期的房号。这意味着31000元白花了,而合同上的条款明确不退款,钱也拿不回来了。

“我当时知道找他们(中介)没有用,我马上找他们的主管

部门。”吴先生当日找到了南京市房管局中介管理科。在主管部门的帮助下,对方先后退了6000元中介费和25000元房号费。

事情虽然解决了,吴先生却仍然感到后怕。他说,当时明知道自己不合理,明知道合同对自己不利,却被对方的谎言完全蒙蔽了,不知道保护自己。希望大家引以为戒,不要重蹈覆辙。

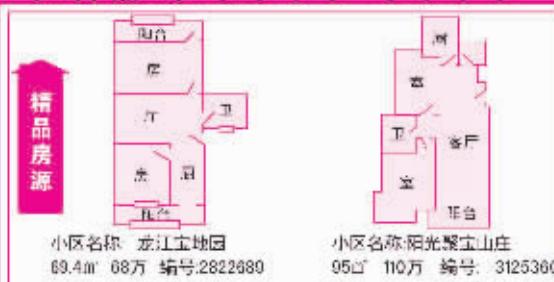
### [专家点评]

南京市房管局介绍,目前确实存在个别企业在未取得预售许可证的情况下,通过内部认购、提前预订等方式私下出售,借机炒楼花;个别开发企业用临时借用的身份证,甚至编造姓名、证件等方式,搞虚假认购,囤积房源,人为制造住房紧张局面,引诱群众争购,借机哄抬房价。房管部门将坚决打击这种非法行为,希望广大市民小心谨慎,多向相关部门咨询,避免上当受骗。

见习记者 文涛  
(本栏目案例由南京市房产局提供)

**我爱我家**  
[www.5i5j.com](http://www.5i5j.com)

租售热线:8369 8888



小区名称:龙江宝地园

69.4m² 68万 编号:2822680

电话:88229687

朝天门70万

320282a 88m²

双南全明 86229576

风光里41.5万

32/301b 51.2m²

简装南北 52026031

凤胥营66万

319484b 74.5m²

精装送设 86220576

玉兰山庄478万

3258192 217m²

双拼别墅 84465105

白鹭花园85.6万

3257059 87.8m²

地铁物业 86550716

罗汉巷小区67万

3284458 77m²

地铁口物业 84302819

普华巷51.2万

3009010 51.2m²

精装送小花园 84507780

明月港湾65万

3260010 88.3m²

精装送花园 52159315

钟阜路122万

3278070 88.3m²

力小29中 80663075

碧桂园120万

3285133 89.3m²

求学小区 86260058

红花地85万

3030708 76m²

五小小区 80649336

坤山花园128万

3153223 108m²

学区房 84280801

兰园126万

3191128 93.5m²

北京东路小学 65518013

鸿仁名居94万

3283169 96.3m²

地铁物业 86550716

阳光嘉园96.5万

3006622 105m²

豪华精装 86356570

天然居95万

3266024 89m²

豪华装修 86356570

鸿仁名居94万

3283169 105m²

地铁物业 86550716

金马丽城118万

1969925 105m²

地铁物业 86550716

东井一村36万

2890287 54m²

南北精装 84415785

新城美境105万

3052002 90.8m²

精良好 83097180

上海路105万

318343 102.8m²

有院子 83097180

塞纳丽舍143万

3132195 140m²

新空全明 86653076

月安花园112万

3060935 137m²

不含税 86653076

爱达花园58万

3275380 70.7m²

送阁楼10层 86550317

金马丽城128万

3153223 108.5m²

精良好 84099830

月安花园112万

3060935 137m²

不含税 86653076

爱达花园58万

3275380 70.7m²

南北通透 84415785

金马丽城128万

3153223 108.5m²

精良好 84099830

金马丽城128万

3153223 108.5m²

精良好 84099830