

无锡各板块的置业门槛是多少？

4月下旬以来,无锡楼市松绑政策不间断出台,好不热闹……在楼市新政连环出击下,许多无锡购房者信心得到提振,人气与成交量都在逐步提高。

说起买房,讨论最多的是买哪里,因为影响房子价值的重要因素是板块,当然不同购房者的置业需求也不同,所以置业选择也不尽相同。买房除了看板块发展前景和潜力,更重要的还得看“钱”,付得出的首付越高选择空间也就越大。那么现在无锡各板块的置业门槛又是怎样的呢?

据不完全统计(部分板块无在售新房项目并未统计在内),目前无锡起步总价150万以内的有5个板块可供选择,主要集中在锡山区和惠山区乡镇板块,分别为:锡北、玉祁、阳山、鹅湖和东港,最低起步总价为124万,起步面积为89㎡。

起步总价150-200万的目前有15个板块可供选择,选择面较广,首房首贷的首付门槛为45-60万(按3成算)。

起步总价200-250万的置业板块,目前有6个板块可供选择,分别为锡东新城、惠山新城、天一新城、东亭、江溪和旺庄板块,首房首贷首付门槛60-75万(按3成算),目前起步面积为89㎡。若说锡东新城、惠山新城有优质学区加持,天一新城是新城新秀,那么东亭、江溪、旺庄绝对是传统的居住区,配套完善,烟火气十足。

起步总价250万以上的目前有6个板块可供选择,其中4个板块位于滨湖区,目前置业门槛最高的是蠡湖新城,在售新房项目仅华润静安府,其高层产品已基本售罄,仅剩叠墅产品起步总价约为590万。

当下置业经开区起步总价为283万,起步户型为105㎡,首房首贷按照3成房款比例首付约为85万元,目前经开区府南板块总价门槛约为341万。多数置业经开区的购房者名下并非仅1套房产,也大幅提高了其置业门槛,首套房(3成首付)情况下想在经开区挑一挑至少得准备100-150万的首付。

要知道,这只是各板块的起步总价,如果想要选择舒适度更高的大户型,那么成交总价将更高。(星语说房)

无锡起步总价150万以下板块汇总			
区域	板块	起步面积 (㎡)	起步总价 (万/套)
锡山区	锡北	96	约149万/套
惠山区	玉祁	89	约145万/套
惠山区	阳山	97	约128万/套
锡山区	鹅湖	96	约134万/套
锡山区	东港	89	约124万/套

无锡起步总价150-200万板块汇总			
区域	板块	起步面积 (㎡)	起步总价 (万/套)
惠山区	洛社	89	约150万/套
惠山区	城铁惠山站	89	约165万/套
梁溪区	崇安	95	约200万/套
梁溪区	北塘	88	约176万/套
滨湖区	马山	90	约166万/套
滨湖区	渔港	89	约190万/套
滨湖区	胡埭	89	约156万/套
锡山区	宛山湖	89	约187万/套
新吴区	梅村	89	约151万/套
新吴区	硕放	84	约151万/套
新吴区	鸿山	89	约158万/套
锡山区	东北塘	95	约152万/套
锡山区	羊尖	97	约165万/套
惠山区	钱桥	89	约155万/套
新吴区	泰山路	89	约176万/套

无锡起步总价200-250万板块汇总			
区域	板块	起步面积 (㎡)	起步总价 (万/套)
新吴区	江溪	89	约222万/套
锡山区	锡东新城	89	约230万/套
锡山区	东亭	98	约230万/套
惠山区	惠山新城	89	约213万/套
惠山区	天一	89	约204万/套
新吴区	旺庄	106	约242万/套

无锡起步总价250万以上板块汇总			
区域	板块	起步面积 (㎡)	起步总价 (万/套)
梁溪区	南长	119	约295万/套
经开区	经开区	105	约283万/套
滨湖区	山水城	114	约302万/套
滨湖区	蠡湖新城	153 (叠墅)	约590万/套 (叠墅)
滨湖区	雪浪	99	约310万/套
滨湖区	河埭口	102	约315万/套



耒说
养老

报业集团&耘林集团联合出品

话题>>

旅居式(候鸟式)养老靠谱吗？

现在很多养老机构提出了旅居式养老的概念,就是在全国不同的城市都有养老设施,然后鼓励不同地区的老人按季节分别去不同的区域养老,这样可以做到旅游和养老两不误。很多老人对这种方式也很感兴趣,都觉得是一种很好的养老方式。这种方式到底是在解决老人的养老问题,还是在解决老人的旅游问题?如果是解决养老问题,那老人生命最后阶段的问题怎么解决,老人的专业护理和医疗问题怎么解决?如果是解决老人的旅游问题,好端端去一个城市旅游,放着星级酒店不住,非要住到养老机构来吗?当然,从消化一些旅游景点的存量房源来说,这种方式确实是比经营酒店或经营养老机构要简单得多,也有做得好的机构,确实可以做到养老和酒店度假两不误,老人也比较满意,但能有这种能力的机构是凤毛麟角。我们不要简单被旅居式养老这个概念所吸引,而是要看机构背后的实力和运营能力。

话题>>

中国老人的幸福感来自哪里？

现在有很多国外的先进养老理念和做法正在逐步引入中国,但一定不能生搬硬套,要适合中国国情才行。让老人快乐养老在全世界都是通用的,但对于老人的快乐度而言,每个国家是不一样的。比如有的国家的老人可能宗教是快乐的来源,有的对于文化艺术的欣赏是快乐的来源。而中国人对于美食的追求是全世界无与伦比的,所以一个养老机构,如果在一日三餐这方面不能满足老人的话,估计是很难让老人快乐的。另外中国老人还有一个快乐源泉,就是喜欢和家人在一起,以前讲儿孙满堂是人生最大的满足,就是这个道理。如果一个养老机构不能吸引老人的子女和孙辈经常去看望老人的话,估计老人在里面也不会很快乐。去外地养老,去很偏僻的地方养老,也许老人会一时觉得新鲜,但时间长了,缺少了一家人其乐融融的快乐感,老人的幸福感也是要打折的。

话题>>

收费贵的养老院就适合高层次的老人吗？

现在养老院的模式和档次丰富多彩,高中低档都有,看起来好像是解决不同层次老人养老需求的做法。其实,选择养老院跟我们平常的普通消费是不一样的,不是说收费越贵越高端就能满足老人需求的。从某种意义上来说,选择一个地方养老其实就是选择了一种生活方式。既然是一种生活方式,它就不仅仅涉及里面的装修是否豪华,服务是否到位,提供的产品是否符合需求等物质方面的需求,还要看是否能满足自己的精神需求和心理需求,而很多所谓的高端养老院的设计实际上只注重满足老人的物质需求,而完全忽略了老人的精神需求和心理需求。事实上,在西方很多国家,高端养老院的房间或床位往往空置率很高,因为养老院固有的传统设计缺陷,没法满足高端老人的精神需求,所以高端老人是不会选择去那里养老的。试想,高端老人如果物质条件充裕的话,物质需求在哪里都可以得到满足。高端老人最需要满足的是他们精神层面的需求,有的还有很多个性化需求,比如解决他们的孤单寂寞问题,解决他们在艺术方面的精神享受等,这些需求才是高端老人比较关注的。所以不能简单就说高端养老院就适合高端老人,关键要看这个养老院提供给老人的是怎样的一种养老生活方式。

1.6亿元！华夏银行无锡分行成功落地 单笔最大金额私行客户定制私募理财业务

近日,华夏银行无锡分行成功发售两期私行客户定制私募理财,共计金额2.6亿元。其中,单笔发售金额最高达1.6亿元,这也是华夏银行无锡分行成立以来落地的单笔金额最大的私行客户定制私募理财业务。

量身定制 兼顾收益与安全

近年来,无锡居民人均可支配收入稳步增长,高净值客群逐渐扩大,中产客群不断崛起。伴随着锡城居民财富的积累,居民的财富管理需求开始觉醒,迫切希望通过合理的管理实现自己的财富目标。

面对市场变化,华夏银行无锡分行第一时间主动与客户沟通对接,深入探讨产品投

向和底层资产,结合客户需求,以“投策报告触达”为切入点,在兼顾收益和安全的基础上,根据私行客户的资产规模,消费偏好和风险评估等属性量身定制个人私募理财方案,协助客户迅速完成业务办理。产品募集期、犹豫期、成立日等时间维度属性均最大程度满足了客户个性化资产配置需求,保证了客户专属化、个性化理财体验,获得了客户好评。

双品牌驱动 搭建财富管理服务生态链

记者了解到,为顺应当前客户资金向财富市场转移的大趋势,华夏银行无锡分行积极响应总行号召,深入实施零售

金融发展战略,强化零售金融顶层设计,单独设立财富管理与私人银行部,推出财富管理和私人银行双品牌,将零售业务作为全行经营发展的稳定器、业务增长的新引擎和金融服务的新亮点。以客户体验为中心,搭建“财富管理-资产管理-投资银行”服务生态链,强化财富管理体系建设,满足全客群的多样性财富管理需求。

近年来,华夏银行无锡分行积极响应无锡市委、市政府加快建设“强、富、美、高”新无锡号召,坚定实施“转型、转向、转变”经营战略,充分放大资金的聚合效应,与无锡同成长、共发展,各项工作得到了无锡市委、监管部门与总行的高度认可和充分肯定。(吴梦佳)