

# 菏泽楼市“小阳春”悄然来临

## 量价稳步提升,开发商称长远看大幅提价的可能性不大

本报记者 姚楠 实习生 袁慧

每年3-5月份号称楼市“小阳春”,楼市迎来了传统的销售旺季。18日,记者走访城区内多个楼盘,经过上半年的稳步上升,多数楼盘均已恢复一年前价格,中华东路、和平路、人民路等路段高端楼盘价格普遍在4500-5000元/㎡,其中地理位置优越、配套设施齐全的部分楼盘中已出现每平方米6000元以上的价格。

面对稳步上涨的房价,看房者比去年同期明显多了起来,观望情绪减退不少,选到合适的房子果断出手成了许多购房者的选择。

### 房市价格:稳步回升至跌价前

18日,记者走访调查了位于中华路、和平路、人民路的数家楼盘发现,经历了去年上半年的“低潮期”和下半年的“稳步回升”,多数楼市价格已恢复至跌价前,城区中心位置的楼盘价格在4500-5000元/㎡左右,稍微偏远些的地段价格也徘徊在4000元左右。同时,开发商的大幅度打折促销活动也少了许

多,转了一圈,9.6折、9.8折已几乎是最大的折扣。

鲁商凤凰城销售部负责人户文超告诉记者,目前城区内绝大多数楼盘房价都在稳步上涨,但涨价幅度与楼房本身的地理位置、景观、商业配置、户型等十分相关。

“高品质楼房价格会更高些,我们这里有每平方米最低4200元、4300元的房

子,也有上6000元的房子,而且随着人们对住房条件改善的不断追求,高品质楼房需求量大,仍会稳步上涨。”户文超说。

领将帅府总经理史军坦言,每年3-5月份号称楼市“小阳春”,结婚用房、改善性住房等需求明显增多,从长远看,房价仍有上涨空间,但大幅提价可能性不大。

### 购房者:看过两套房就要付房款

18日下午,记者在中华路一处楼盘遇到了前来看房的李女士,该处楼盘均价在每平方米4600元左右,而她中意的楼层单价已达4900元。据了解,春节以来,此楼盘已涨价三次,就在三天前,每平方米还涨了100多元。“现在房子很好销,开盘不久就订出不少。”由于当天看房者众多,接待李女士的同时,销售员小刘不得不应付另外两拨看房者。

李女士告诉记者,来这里之前,她先到中华西路另一处楼盘详细考察一番。听了销售人员的介绍,李女士有些纠结:“我看中了这里的地段,但是价格确实比另一处要高。”

单价已接近5000元,房源却所剩无几,李女士在该处选择的余地并不多,一番考虑之下,她决定买下另一处稍便宜些的楼房。出了售楼处,李女士便招呼朋友:

“赶紧回家拿钱吧,我坐不住了,怕过两天再涨价。”

采访中,记者了解到,不只是李女士,许多购房者出手比去年果断许多,领将帅府总经理史军告诉记者,从销量上看,今年比去年景气许多。“去年春节期间我一共卖掉5套房,今年就卖出30多套,许多看房者犹豫观望的情绪也少了许多,不少人看中房子,觉得价位可以接受就果断出手了。”史军称。

### 牡丹区小留镇小马扎闯出大市场

## 小马扎一年卖出三个亿

本报记者 王保珠 通讯员 郜玉华 李得安



余劳动动力。村里小马扎作坊一定程度上吸收了部分剩余劳动力。本报记者 邓兴宇 摄

3月18日10时许,牡丹区小留镇张庄村村民马燕峰,趁着商店里没有顾客,赶紧拿起长铁针,熟练地编织起小马扎。布条横着19条,竖着12条交织在一起,组成一个红蓝相间的图案,五六分钟就能编织好一个小马扎,“每天平均能编织70多个小马扎,一个马扎加工费五毛钱,挣个零花钱,闲着也是闲着。”

在张庄村有很多像马燕峰一样的妇女从事小马扎加工业务,她们多为留守妇女,在家照顾老人孩子,她们足不出户就能找到一个活计,这对于她们来说非常幸福,因为少了一份外出务工与子女分离的痛苦,多了一份添补家用的额外收入。据了解,小留镇小马扎年产量达到2000万个,从事马扎加工制作行业人员万余人,产值近3亿元。

余人从事小马扎加工业务,年产马扎2000万多个,产值近3亿元。

### 马扎畅销20多个省市

“东北人喜欢坐在炕上吃饭,不怎么使用马扎外,在其他省份,比如远到新疆,近在河南、河北,我们的小马扎都非常畅销。”张庄从事小马扎加工业务的张义林说,小留镇的马扎销往安徽、内蒙古、山西等20多个省市。

据张义林介绍,根本不用出家门,小马扎就已经销往全国各地了,“主要通过物流往外运货,我们的客户属于中间商,他们从这里批发小马扎后,然后转运到其他地方,赚取差价,有时一车货,他们不用卸下来,就能转包出去。”

“我的货主要运往临沂,从那里转运到各地。”张文俊带着记者走进他的仓库说,这大概有七百件小马扎,每件10个,“小马扎的价格便宜,比较大众化,比较畅销。”

当记者问到是否加工高档马扎时,张文俊和张义林都摇了摇头。“我吃过亏,曾经制作了一千件高档马扎,卖了一年都没卖完。”张义林说,高档马扎和普通小马扎的销路渠道不同,高档马扎需要自己跑市场,跑销售,主要在商城、超市销售,而小马扎则有批发商到村里收货,“当然精品高档马扎的利润高一些,只是销路不好找。”

### 万余人从事马扎加工业务

18日,记者来到小留镇张庄村桥头时,就听到电锯时而响起的刺耳声。靠着小河边,路东西两侧各有一家马扎加工企业,厂房非常简陋,里面堆满了木料和半成品。路东侧马扎加工企业的负责人张文俊带领记者来到厂区,厂区分成仓库、工作间以及木料储藏室,板房结构的厂房将这些连接在一起。

张文俊说,他每年加工销售10万多个小马扎,主要靠量来维持利润,因为每个小马扎的利润从两年前的1元降至0.5元,这也让附近很多小型马扎加工企业倒闭。

据张文俊介绍,小马扎看起来小,但却要经过十七八道工序,需要大量劳动力,他的加工厂进行前期木料加工,等半成品后,交给村民进行加工编织,大概需要一个星期,村民将编织好的马扎送到加工厂,再进行喷漆。张村村委委员张义敏告诉记者,张庄村的小马扎加工企业数量没有太大变化,基本稳定在四五家,都属于年产量在10万个马扎以上的加工厂,“村里200多户居民,这个不需要太多技术,村民农闲时基本上都有马扎加工的活做,其中有年轻的妇女,也有上了年纪的老太太。”

除了张庄村有小马扎加工企业外,附近还有袁庄、耿庄等十多个行政村,有万

### 小马扎大发展,还需品牌护航

记者在小留镇采访时发现,由于小马扎制作非常简单,家庭作坊、小型加工厂非常多,他们之间恶性竞价情况比较严重。“有的人小马扎加工的量少,利润空间多一点少一点都卖,导致小马扎的加工利润空间逐年降低。”很多马扎加工企业主都有这样的感受。

牡丹区小留镇党委书记张峰说,小马扎市场的无序竞价必然导致恶性循环,造成内耗,对马扎产业十分不利,政府部门将引导市场,发展一批龙头企业,带动整个小留镇马扎经济的健康发展。另外,现在小留镇马扎虽然销量很多,但没有自己的一个品牌,还需要形成自己的品牌,品牌效应不容忽视。

<p><b>啤酒招商</b> 青岛原浆、黑啤、生啤 啤酒诚招各县市区代理商。 了解本产品请点击嘉德生啤销售公司 电话: 13173199866 时经理</p>	<p><b>招聘</b> 济南市市区水站招送水工,高薪,管住。有意者请与于先生联系。 电话: 13964186692</p>
---	--