



准备年底结婚的小刘夫妇正在选购婚房。

十万人挤进林展馆看房

菏泽第十届住博会圆满落幕,现场成交房屋270套

文/本报记者 陈晨 片/本报记者 邓兴宇

今年春节以来,菏泽市房地产市场越活越活跃,作为“楼市风向标”的住博会,2013春季购房集结号在菏泽楼市上空正式吹响。3天来,据菏泽市住房保障和房产管理局提供的数据显示,住博会共接待参观群众约10.6万人次,提供政策咨询3万人次;现场成交房屋270套;意向购房860多套,意向交易额达到6.35亿元;现场签约12个大型房地产开发项目,协议总投资额约190亿元,这些项目的投资将会对推动菏泽市进一步的开发建设发挥积极作用。

开发商:重视展示品牌项目 房源类型不“撞车”

与去年春季楼市一片惨淡情况不同,今年年初菏泽楼市呈现出一种稳中有升的态势,而随着各地住博会的性质和目的逐渐由“成交”过渡为“展示”,菏泽开发商参展也并不是只为“卖房子”,而是更加注重楼盘项目的展示,吸引潜力购房者。

“这次带了四个项目来参展,分布在不同地区,瞄准的消费群体也有差别。”天华地产金都华府销售主管岳群告诉记者,除了卖房,

参加住博会的主要目的还是展示天华地产这个品牌,让市民多了解楼盘项目。

记者调查发现,此次参展商拿出的房源类型多变,从刚需小户型到公寓豪宅,从居住项目到商业项目乃至二手房都有涉及,几十家开发商展示了多种项目类型,并没有出现“撞车”现象。

而在消费群体不同的多种户型中,今年小户型房源更多,“目前市区的购房需求已经基本饱和,我们项目70%的客源都是来自的周边县城。”岳群说,相较于投资更大的大户型房源,无论是过渡居住、养老居住还是投资都是小户型更加抢手,“以后会增加小户型的房源建设。”

购房者:重视房源价值 今年还是观望者多

“这个项目在哪个路上?”“房子在哪个学区?孩子上学能上哪个学校?”“小区绿化怎么样?”“几间房间向阳?”“楼间距是多少?”“公摊面积是多少?”“小区配套怎么样?”“有没有升值空间?现在出租的吗,租金多少?”相对于往年只

问价格就拿着表格走的情况,今年市民的提问更多,南华康城置业顾问李淼告诉记者,现在的市民看重的不只是价格,而更重视价值,价值是对产品的品质、价格和增值潜力的综合判断。

采访中记者发现,持观望态度的市民占大多数。记者随机采访了20位市民,其中有11位表示只是来看看,近期没有购房的打算;5位表示已经基本看好了房源,还在琢磨价格;2位表示年底结婚想要现房;1位表示想提前给孩子在学校附近买好房子,先用作投资;还有一位63岁的张女士表示想买个带院的房子。

拎着重重的两个袋子,彭远穿梭在各个展区,当记者见到他时,他手里已经拿到5个不同项目的价格表,“今天是第一天,先来搜集下资料,回去和家人商量一下,明天再来。”彭远告诉记者,最后能不能买房现在还不确定。

住博会期间,像彭远这样拿着一叠资料到处问价的购房者占大多数,在采访中,记者了解到,市民们还是观望者居多,真正下手买房的多为刚需,南华康城置业顾问李淼告诉记者,参与住博会的楼盘多了,消费者能选择的余地也越来越,这让市民们更难抉择。

“郎”眼看菏泽

郎咸平对话菏泽:

“城镇化发展不能搞大跃进”

本报记者 陈晨



郎咸平与菏泽市住房保障与房产管理局局长练建军对话。

12日下午两点,在菏泽大剧院举行了第十届住博会高峰论坛,中国著名的经济学家郎咸平就经济改革,城市发展,投资置业等相关课题进行了精彩演讲,并与菏泽政界、金融界以及地产界人士讨论菏泽城镇化建设及经济发展大局。

论坛上,菏泽各界人士最关注的就是城镇化如何良性发展;作为中原经济区,如何突破等问题,郎咸平一一作出了他的解答。

“我认为最好的城镇化就是自然形成的城镇化。”郎咸平说,什么是城镇化的本质,一定是政府帮助企业创造条件,更多企业愿意到荷

泽来投资,它赚了钱之后才能聘用更多的工人,工人拿到薪水,才能在城市里面形成自然城镇化。“我们一定要用最好的税收,更低的贷款,更廉价的劳动力,去吸引他们来,通过市场拉动城镇化。”郎咸平说。

而对于被纳入中原经济区的菏泽,郎咸平认为,发展自身优势必须要靠差异化,才能有所突破。“像菏泽这样拥有传统优势的城市,虽然处于四省交汇处,物流优势并不明显,因为无论是航空还是海运都是在沿海大城市,想要给企业,尤其是制造业改善投资商的经商环境,必须要突破思维。”

现场特写

菏泽特价房、二手房受市民青睐

本报记者 陈晨

团购价,优惠价,一口价……除了参展楼盘的同台竞技,此次住博会新增的特价房展区和二手房展区也吸引了大批市民。“在特价房展区看了好几套房子,想着下午坐车去现场看看。”在特价房展区转悠了半响的孙翔军说,其他展区的价格都超出了他的预期

价位。记者注意到,特价房展区内,帝都东城、天华领秀城、天阔逸城及牡丹新城等楼盘的特价房均价都在3000元左右,有70㎡到140㎡的房源可选。

12日上午,二手房展区挤满了人,各个守着房源的销售员都忙得不可开交,连和记者说话

的空都没有。采访中记者了解到,来看二手房的市民多是想要现房,今年21岁的张敏准备年底结婚,各大楼盘虽好但赶不及婚期,得知今年住博会新增二手房展区后特意来看房。“这几个房源你帮我记住,等过两天不忙了去看看现房。”张敏对销售员说。