

隔一条街,每平米差了500元

随着芝罘区“禁止择校”政策落地,“名校”学区房更抢手

本报8月13日讯(记者 齐金钊) 随着芝罘区义务教育阶段“禁止择校”政策的落地,芝罘区学区房再度升温,“名校”学区房更加抢手,甚至因为学区不同,两套房子价格每平米差了500元。

家住鲁东大学附近的刘先生介绍,自己的女儿将上初中,按照学区划分,只能选择世回尧中学,这让他动了去“名校”学区房买房的打算。“虽然说学习主要

靠孩子自己,但还是不想在这方面留遗憾。”刘先生说,原来打算交一部分“择校费”,帮孩子选一个升学率高一点的初中,但随着“禁止择校”政策出台,自己只能选择在别的学区买房子了。

13日,在三马路附近,一家二手房中介在展板上贴满了“精品房源”的信息,除了位置、楼层、户型、报价等基本信息外,大多数房源后面还特意用大字号标注了房源的所属学区。

“就隔着一条街,因为学区不同,两套房价格每平米能差上500元。”这家二手房中介的鲁经理介绍,从几年前开始划定学区以来,一些“名校”学区房就身价飞涨。同在三马路附近,相隔一条街的两套设施相同的房子,划在烟台一中学区的比划在十中学区的每平米报价贵了500元。

鲁经理说,烟台一中附近的简装二手房去年下半年均价为每平米9200元左右,而今年

涨到了每平米9500元,而且没有停下的意思。由于周围新盘数量少,在整个楼市不景气的情况下,“名校”学区的二手房非常抢手。

鼎城·国翠项目的营销总监胡岩川介绍,作为学区内少数的“新盘”之一,项目今年初被划到一中学区后,就有很多市民前来咨询,随着“禁止择校”政策落地后,楼盘的受关注程度应该会更高。

“学区房属于稀缺资源,在整个楼市中属于另类的存在。”烟台金石顾问有限公司总经理陈哲认为,在近年来的楼市调控政策下,楼市发展速度有所减缓,但一些“名校”学区房仍保持了高速发展,作为现行教育体制下的产物,学区房与其他概念的楼盘相比拥有天然的优势,存在刚性需求,所以在教育资源分配达到均衡之前,学区房抢手的局面不会有太大改观。

成本上涨,月饼价格却不敢涨

面对低迷的行情,一些商家甚至调低了价格

本报8月13日讯(记者 秦雪丽) 中秋越来越近了,可月饼生产厂家却高兴不起来。鸡蛋、干果等辅料价格上涨,人工物流费用不断提高,加工制造月饼的成本也水涨船高,然而面对成本的上涨,商家却不敢轻易上调月饼价格,企业利润一再压缩。

在沃尔玛超市,多家礼盒装月饼已经摆上了柜台,礼盒价格大都在100-200元,有的仅几十元,鲜有价格昂贵的高端月饼。

“成本涨了不少,但价格基本没有变动。”谈到今年月饼的行情,烟台南沪食品有限公司一位负责人李经理发出这样的感叹。李经理介绍,相对去年,今年原料成本上涨了20%,人工费上涨幅度更是达到30%。“礼盒月饼的组合包装,都需要人工操作,而短期工不好招,只能通过高工资来吸引。”

面对成本上涨,月饼生产企业却没有涨价的底气。受节俭风、反腐政策等影响,月饼生产企业日子并不好过。李经理说,

今年月饼的价格和去年一样,没有调价,为了更好地适应市场,他们还准备把几款月饼价格调低。“目前,散装月饼占到六成,而礼盒月饼的价位也多在百元之内,其中五六十元的礼盒最多,这个价格老百姓能接受。”

“今年的行情还是不太明朗。”烟台巧媳妇食品有限公司负责人徐永升介绍,今年月饼的销售季来得有些迟,往年这个时候,已经迎来了一个企事业单位团购的小高峰,而今年这个高峰目前还没出现。徐永升说,今年他们家只有一款月饼涨价,大都维持去年的价格,一些200元以上的高档礼盒甚至还进行了降价。

“市场已经改变,企业必须得做好定位,贴近百姓的消费才行。”一位业内人士介绍,随着节俭风的提倡,国家相继出台反腐政策,目前政府单位的采购基本为零,这对一些长期依赖政府订单的企业来说是一个致命打击,高端市场已经行不通,就得往中低端市场上下功夫。



酥皮内包裹着肉馅,鲜肉月饼引不少市民尝鲜。
本报记者 吕奇 摄



鲜肉馅月饼,你会买账吗

烟台一月饼商家推出新口味招揽生意

本报8月13日讯(记者 秦雪丽) 五仁月饼、豆沙月饼、水果月饼,对于市民来说都不稀罕,但鲜肉馅的月饼你见过吗?近日,烟台一家本地月饼企业就推出了鲜肉月饼,酥皮内包裹着肉馅,而且需要现场加热吃,引来市民争相尝鲜的同时,也受到不少人的关注和调侃。

在南洪街巧媳妇专卖店,门上张贴的鲜肉月饼广告海报格外显眼。“12日下午,第一批鲜肉月饼开始售卖。”工作人员介绍,供应的60个月饼3个小时就销售一空,13日又准备了120个,“从目前的情况看,早早便能卖完。”

记者现场看到,有不少市民前来咨询预订鲜肉月饼。一位市民称,前几天就听说鲜肉月饼的事,听起来挺新奇,特意带着孩子来尝鲜。

所谓的鲜肉月饼,大小与普通月饼

相当,制作方式上却有很大差别。工作人员介绍,店内的鲜肉月饼都是速冻的半成品,需要解冻,解冻完后需要放在电烙锅上加热,加热30分钟后才能出锅售卖。

“鲜肉月饼需要热着吃,制作方法虽然麻烦点,但口感不错,很香。”工作人员说,鲜肉月饼价格也很亲民,每个只需3.8元。

鲜肉月饼的出现,也受到不少市民的调侃,有人说这种月饼外观看起来,就像是缩小版的肉饼。“和肉饼还是有区别的。”烟台巧媳妇食品有限公司负责人徐永升笑着介绍,鲜肉月饼是酥皮的,并非面粉所做,这种月饼发源于苏州,鲜肉馅是一种咸中带甜的味道。“在引进过程中,为了适应北方人的口感,馅料进行了稍微调整,减少了糖的投放量。”

寻找出路

推个性产品,压缩终端卖场

鲜肉月饼新鲜“出炉”的背后,是烟台各大月饼商家面对惨淡行情的一种探索。

在烟台巧媳妇食品有限公司负责人徐永升看来,月饼产业确实到了转型的时候了,不仅要走向广大百姓,还得延长整个销售长度,改变月饼“销售月”的概念,要将月饼作为一种点心来营销,成为一种常态化的产品。

烟台南沪食品有限公司一位负责人

说,作为一种节日礼品,月饼生产企业有很大的风险,入驻商超需要较高的扣点,还得雇几个促销员,而节后没售出的月饼都将是公司的成本,算下来,基本不挣钱。“为此,今年我们压缩了40%的终端卖场。”该负责人说,明年营销模式将有大的改变,将采取网上销售,利用线上线下两种模式,并会根据消费者的需要进行私人定制。

本报记者 秦雪丽