



济南“二钢”拆迁在即，房产中介、搬家公司、“破烂王”都盯上这一商机。图为为居民提供中转房服务的大幅租房广告。 本报记者 戴伟 摄

“二钢”拆迁现商机，各方来赶集

拆迁户手握巨额现金，地产商、房产中介、搬家公司、“破烂王”都来了

本报记者 时培磊
实习生 刘晓利 杨志奇

“二钢”，即济钢二区宿舍片区，辖区居民两两三万，是济南东部一个老居民区。根据济南中央商务区规划，“二钢”片区需整体拆迁。最近，伴随拆迁补偿款陆续发放到位，老小区“闹”出了新动静，小区俨然换了一种生活秩序。

银行卖理财产品，地产商卖楼，中介推销房源，搬家公司揽活，超市在搞促销……搬迁催生了新的商机，商户们纷纷而至。而拆迁户则和过去的生活说再见，在另一片土地上开启一段新生活。

新楼盘嗅出商机 西客站那边的都来了

按照济南中央商务区的规划，“二钢”这个存在了二十多年的老小区，未来会被高层住宅和高档写字楼所取代。小区居民说，济钢二区有两三万居民，总共五六十幢楼列入拆迁计划。

“80多平的房子，加上20多平的地下室，总共拿了132万的补贴。”说起这笔钱，小区居民王大爷准备拿出一部分来支援大儿子买房。

30多岁的崔先生也面临着重新购房，对他而言，这次搬迁意味着新生活的开始。他在高新区上班，拿到拆迁补偿后，特意去了趟高新区龙奥大厦附近的一个楼盘，也做好了在那买新房居住的打算。“不过，买了房子也剩不下什么钱，就算是换个新房吧。”

购房，成了“二钢”老住户的刚需。不少房地产商和房产中介早早地嗅到拆迁带来的

商机，“至少半个月前，就有人来做宣传了。”

最近几天，每到早上9点钟，“二钢”35号楼前就会聚集不少居民，这里是办理搬迁手续的地方。在楼前，一家房产中介正在推销二手房，银行的业务员也在这里向居民推荐理财产品。

“街上有一半都是做推销、发传单的。”小区居民说，出入小区的主干路，分布着六七家房地产商的宣传小摊。前来做宣传的楼盘大多是高新区周边的，价位多在一万两千元左右。不过，前段时间也有西客站的楼盘来小区做宣传。“前几天人挺多的，现在已经卖出去十多套了。”一楼盘销售人员说。

拆迁带红废品生意 活跃三四十名“破烂王”

开始搬迁后，小区超市里卖得最好的商品，当数成捆的矿泉水，大部分都是雇主买给搬家工人喝的。

小区马路上随处可见搬家公司的宣传广告，搬家公司的大货车也是来来又往往，生意甚火。标着某搬家公司

字样的大卡车经常停在小区马路上。

4月28日，齐鲁晚报记者注意到，济钢二区一幢楼前挤了六辆搬家货车，每个车上配有两名工人，轮流搬运家具。最近几天，他们的工作量翻番。“原来每天搬运两家，现在多的时候，一天要搬四家，身体有些吃不消了”。现场一名工人说。

“拉一车要一千多块钱，平时哪有这么贵？楼层低的收费五百多元，感觉也比平时贵上两百块钱左右。”即便如此，由于活多，搬家公司也很难做到随叫随到，一般需要提前一至三天预约。记者询问了一家搬家公司的客服，该公司有四十多辆货车，每天可接上百单。“如果收拾好了，需要提前三天预约。”

看到拆迁“商机”前来“赶集”的可不只银行、房地产、搬家公司等“大牛”。只要瞅准机会，“小人物”同样可分得一杯羹。

“高价回收旧电器、家具！”启动搬迁后，“破烂王”的身影在小区里随处可见，每天有三四十人分享着废品收购这块“蛋糕”。收废品的广播声每天都在小区里此起彼伏地响起，前来收废品的“破烂王”也经常满载而归，小小的三轮车上装满旧家具、旧电器。

收废品的老王说，这么多人搬家，肯定有很多废品要处理。“不少收废品的人都是骑着三轮车远道而来，远的从济南大杨庄旧货市场赶来”。大杨庄和济钢二区分别坐落在济南版图的西南角和东北角。老王说，要不是这里的生意好，他和同行们是不会大老远跑到这儿的。

务区旧城改造片区公布，年后陆续出台了具体的搬迁实施办法。大概在十几天前，就有“二钢”居民开始陆续搬迁。

70多岁的王大爷已经办完了拆迁手续。2013年，他为了照顾孙辈，刚在小区里买了房。三年的时间，让他对这里足够熟悉。一想起要搬走，他显得有些不舍。小区里有不少老人与王大爷的情况相似。拆迁对他们而言，就是要与以前的生活说再见。

82岁的高大爷已是四世同堂，几年前从济宁赶来济南和晚辈定居。如今，他们一家搬离小区，在附近租了一套房子暂住。虽然不在小区里居住了，高大爷每天仍到小区来遛弯，与熟悉的人聊聊天，或者来小区的商店买东西。“那边也有商店，这不是跟这边的人熟嘛，回来看看。”

“大家都搬走了，店里的生意就没法做了。”最近几天，高大爷经常光顾的这家超市也开始着手“搬迁”了。营业员胡女士把成箱的酒摆在超市外面，用红字标注降价处理。十几天前，她就担心小店货物积压，开始对部分商品降价处理。

这个小超市在小区里开了二十多年，胡女士从开店时就跟着店老板干，时间一长，她跟小区的居民也都很熟。熟悉的人来店里买东西，忘了带钱是可以赊账。赶上搬迁，赊账会有不少变数，她只好在店里贴了个“告示”，“店里不再接受赊账”。

而超市老板因为岁数大了，不再打算另找店面。这样一来，胡女士就没了着落。忙着促销的同时，她也在谋划着离开小区以后的生活。“我也想过开家店，但没有找到合适的位置，看上的又太贵。实在不行，就只能出去打工了。”

赶完这场“大集” 就该说再见了

去年9月份，济南中央商



“二钢”片区内，地产商的宣传人员十分活跃。 本报记者 戴伟 摄